

VI. CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA EN LA PROVINCIA DE ORIENTE Y EN EL MUNICIPIO DE GUATEQUE

En los capítulos precedentes se ha brindado información actualizada y calificada sobre las características socioeconómicas municipales, la tenencia y distribución de la tierra, la caracterización fisiográfica del sector rural y la localización y caracterización de los principales sistemas de la producción agrícola.

Se ha recurrido a capturar y actualizar la información generada con base en el trabajo de campo desarrollado por los Grupos Interdisciplinarios que participaron en la formulación del Plan de Gestión Ambiental 2001 – 2006 de CORPOCHIVOR y en el Plan Básico de Ordenamiento Territorial del Municipio de Guateque. Como fuente de información directa se recogieron los análisis y conclusiones de talleres participativos que se realizaron con la participación de líderes de los agricultores del municipio de Guateque.

El presente capítulo se centra en la descripción de las características del actual sistema de comercialización de los productos agrícolas. La información estadística y los análisis que se presentan, son resultado de la investigación de campo realizada y de las discusiones y conclusiones de diferentes talleres participativos desarrollados con amplia participación de un núcleo de líderes pertenecientes a las veredas en donde se genera la mayor parte de la producción agrícola municipal en Guateque.

6.1. Análisis de la situación organizativa de los agricultores. Inventario de las entidades e instituciones prestadoras de servicios

Es preocupante la inexistencia de organizaciones de los productores agrícolas, de carácter empresarial y vinculadas a las actividades de producción, comercialización o agroindustria, con excepción de la Cooperativa Agraria de Guayatá. Esta situación no se compadece con las altas inversiones y con la presencia de funcionarios de diversas instituciones (Fondo DRI, EMCOPER, CECORA, CORFAS, SENA, ICA, UMATAS, etc.), que durante la década de los noventa se hicieron presentes en la Provincia para impulsar el mercadeo asociativo.

En Guateque y en los restantes municipios de la Provincia de Oriente, el pequeño y mediano productor del agro, apoyado por los miembros del núcleo familiar, se ve comprometido en la ejecución de múltiples actividades: aprovisionamiento de insumos, materias primas y alimentos; participación directa en el proceso productivo; búsqueda de fuentes de financiamiento; movilización y comercialización de los productos. Todo ese cúmulo de funciones por asumir, le restan la posibilidad de aproximarse a una gestión empresarial eficiente en la administración de su finca o predio.

El campesino, por su condición de pequeños productor con grandes limitaciones de tierra y capital y de acceso a tecnologías eficientes y rentables, cuando asume en forma individual las gestiones de producción y comercialización, lo hace a costa de profundizar en su vulnerabilidad. Tradicionalmente, el campesino ha enfrentado el mercado de los compradores de sus excedentes comercializables en medio de grandes desventajas, sometiéndose a las condiciones que imponen los pequeños y grandes intermediarios (precios por debajo de la media del mercado y negociación desfavorable en pesas, formas de pago, determinación de calidades, etc.).

La desorganización del campesinado, es un gran obstáculo que ha imposibilitado la conformación de cadenas productivas y la ejecución de procesos de agregación de valor a la producción a través de la adecuación de los productos y la agroindustria.

Hasta el momento, los enfoques puramente agronómicos de los funcionarios públicos relacionados con el agro, han desestimado la importancia de las actividades de fomento a la organización empresarial de los productores. De otra parte, las frustraciones que diferentes campesinos han tenido al participar en organizaciones que han fracasado en las actividades de comercialización, por la improvisación y la ausencia de conocimientos o por los malos manejos, se han convertido en importante obstáculo para el desarrollo organizativo de los agricultores.

Prácticamente las únicas organizaciones de agricultores existentes en el municipio de Guateque tienen que ver con las Juntas de Acción Comunal y con las Juntas Administradoras de Acueductos Rurales. Se trata de organizaciones de tipo reivindicativo sin ninguna especialización en las actividades económicas de producción y comercialización.

En el medio rural de Guateque existen 22 Juntas de Acción Comunal, debidamente legalizadas, y cuyo objetivo principal es el de coordinar con las entidades gubernamentales la ejecución de obras y programas de desarrollo social y económico en las veredas. Estas Juntas de Acción Comunal, en lo fundamental desarrollan acciones de representación de las familias rurales ante las entidades gubernamentales, pero no se involucran directamente en actividades relacionadas con la producción y la comercialización de productos agrícolas.

En los municipios vecinos sobre los que Guateque ejerce un papel de epicentro comercial en relación con la producción agrícola, tan solo se registra la existencia de la Cooperativa Agraria de Guayatá –COAGRIGUAYATA-, ente social constituido hace más de 35 años y que hace presencia en los municipios de Somondoco y Guayatá, comercializando productos agrícolas y ejerciendo la venta de insumos agropecuarios y bienes básicos para la familia campesina.

Sin embargo, hace 15 años, en 1988, además de COAGRIGUAYATA, se registraba la existencia de 6 formas asociativas y 4 grupos de mercadeo, que aglutinaban a 1.238 productores agrícolas de la Provincia de Oriente, que, según propuestas formuladas por EMCOPER, estarían en capacidad de administrar un Centro Regional de Servicios a la Comercialización en Guateque y de comercializar asociativamente cerca de 1.395 toneladas de productos agrícolas, que para el año 1989 equivalían al 7% de los excedentes comercializables de la Provincia de Oriente.

En relación con las entidades e instituciones prestadoras de servicios puede afirmarse que en los diversos municipios prácticamente desaparecieron las oficinas y los funcionarios de instituciones como Fondo DRI, SENA, CECORA, CORFAS y EMCOPER. Adicionalmente, las Unidades Municipales de Asistencia Técnica Agropecuaria han entrado en franco declive en cuanto a la prestación de los servicios de acompañamiento tecnológico a los campesinos.

A continuación se identifican las entidades que hacen presencia en el municipio de Guateque, destacándose que tan solo una entidad, el Banco Agrario, presenta claros vínculos con el sector agropecuario, en los ámbitos de la producción y la comercialización, a través de potenciales procesos de financiamiento individual y colectivo.

Cuadro No. 55**Municipio de Guateque. Inventario de entidades prestadoras de servicios. Año 2000**

NOMBRE	COBERTURA O NATURALEZA		
	NACIONAL	DEPARTAMENTAL	MUNICIPAL
Policía	X		
Registraduría del Estado Civil			X
Telecom.	X		
Banco de Bogotá	X		
Banco Agrario	X		
Megabanco	X		
Comfaboy		X	
Colseguros	X		
Empresa de Energía		X	
Hospital Regional		X	
SaludCoop	X		
Defensa Civil	X		
I.S.S.	X		
ITBOY		X	
INDUSTRIA LICORERA		X	

Fuente: Grupo Interdisciplinario PBOT

6.2. Disponibilidad de vías entre los sitios de producción agrícola y los puntos de venta

El municipio de Guateque cuenta con una importante infraestructura vial primaria, uniéndose a las principales regiones del país al comunicarse por medio de una vía pavimentada (ramal del Embalse del Sisga) con el municipio de Machtetá y con la troncal nacional que une a Santafé de Bogotá con Tunja, Bucaramanga y la Costa Atlántica. Pero, además, Santafé de Bogotá, se comunica con Guateque, sirviendo este trayecto, en su desarrollo, como vía alterna hacia los Llanos Orientales. La distancia entre Guateque y Bogotá es de tan solo 112 kilómetros, por una vía completamente pavimentada.

La segunda red de comunicación vial en importancia es la Vía del Progreso, que parte de Tunja y pasa por los municipios de Jenesano, Tibaná, Chinavita y Garagoa, para llegar a Guateque y a Guayatá. La distancia entre Tunja y Guateque, por esta vía, es de 96 kilómetros.

La red vial secundaria es también extensa e importante y le permite a Guateque comunicarse con todos los municipios de la Provincia de Oriente y con los municipios que hacen parte de las Provincias de Márquez y Neira, en Boyacá. De la Vía del Progreso, entre Garagoa y Guateque se desprenden dos ramales. El primer ramal conduce a los municipios de Tenza y La Capilla. El segundo ramal comunica con el municipio de Somondoco. La vía alterna Guateque – Sutatenza – Tenza - Garagoa, con longitud de 28 Kilómetros, no está pavimentada en su totalidad. Existe por esta vía una bifurcación hacia el municipio de La Capilla.

Las escasas distancias entre Guateque y las restantes poblaciones de la Provincia de Oriente, a través de carreteras que en su mayoría presentan regulares condiciones de mantenimiento, facilitan el intercambio de bienes y servicios y permite que Guateque se comporte como epicentro comercial de la subregión.

Esta privilegiada localización de Guateque y la disponibilidad de tan importante red vial de comunicaciones que permite la interconexión vial con el principal mercado del país, en un tiempo de recorrido corto, y también con importantes mercados del centro y oriente colombiano (Tunja y Bucaramanga), es un factor altamente favorable para la comercialización de excedentes agrícolas.

A continuación se identifica la disponibilidad vial y de transporte de la subregión para ratificar la importancia comercial del municipio.

Cuadro No. 56
Disponibilidad de vías entre puntos de producción y los puntos de venta

DESTINO	TIPO DE VÍA	DISTANCIA (Kms)	OBSERVACIONES
<u>Mercados locales</u>			
Guateque	Carreteras veredales	Promedios de 10 a 20 Kms	Carreteras destapadas con derrumbes en invierno
Guateque - Guayatá	Intermunicipal	15	Parcialmente pavimentada
Guateque - Somondoco	Intermunicipal	18	Pavimentada
Guateque - Sutatenza	Intermunicipal	3	Pavimentada
Guateque – Sutatenza - Tenza	Intermunicipal		Parcialmente pavimentada
Guateque – Sutatenza – Tenza - Garagoa	Intermunicipal	28	Parcialmente pavimentada
Guateque - Garagoa	Intermunicipal		Pavimentada
Guateque – Sutatenza – La Capilla	Intermunicipal		Parcialmente pavimentada
Guateque - Almeida	Intermunicipal		Pavimentada
Guateque – Almeida - Chivor	Intermunicipal	45	Parcialmente Pavimentada
Guateque - Tibirita	Intermunicipal	13	Pavimentada
Guateque – Tiribita – Mchetá	Intermunicipal		Pavimentada
Guateque – Manta	Intermunicipal		Pavimentada
Guateque – Macanal	Intermunicipal	29	Pavimentada
Guateque – Macanal – Santa María	Intermunicipal		Parcialmente Pavimentada
Guateque – Macanal – Santamaría – San Luis de Gaceno	Intermunicipal	63	Parcialmente Pavimentada

DESTINO	TIPO DE VÍA	DISTANCIA (Kms)	OBSERVACIONES
<u>Mercados regionales y terminales</u>			
Guateque – Bogotá	Carretera Nacional	112	Carretera pavimentada.
Guateque – Tunja	Carretera Departamental	96	Carretera pavimentada.

Fuente. Mapa Vial Nacional. Empresas Transportadoras

En el sector rural, las condiciones de la malla vial terciaria, que interconecta las diferentes veredas, permite que la producción agrícola se movilice en primer término hacia el casco urbano de Guateque y de los principales mercados locales vecinos (Guayatá, Somondoco, Tenza).

6.3. Disponibilidad y calidad del sistema de transporte desde los sitios de producción hasta los puntos de venta

En el sector rural, la ampliación de la malla vial terciaria interconectando las diferentes veredas, hace posible el servicio de transporte de carga y pasajeros. Sin embargo, esta malla vial se encuentra en malas condiciones de mantenimiento y de obras de arte. Además, se requiere un 20% de apertura vial en el sector rural municipal.

Las vías intermunicipales requieren de mejoramiento y mantenimiento, ya que presentan especificaciones insuficientes y deterioros ocasionados por el uso.

Las empresas que prestan los servicios de transporte intermunicipal e interdepartamental son Flota Oriente, Flota Macarena, Flota Los Patriotas y Flota Reina.

En general, en el municipio de Guateque se registra la existencia de una buena disponibilidad de vehículos para el transporte de productos agrícolas. Entre las fincas y la cabecera municipal la carga se moviliza en vehículos tipo campero con capacidades de carga de 1,0 a 1,2 toneladas, en camionetas con capacidades de 1,5 toneladas y, en algunas ocasiones, en bestias de carga. En el transporte de productos desde cabeceras municipales vecinas se utilizan preferentemente vehículos tipo campero y camiones con capacidades de carga de 3 a 5 toneladas. Para la movilización de la carga hasta mercados intermedios y terminales (Bogotá, Tunja) se utilizan camiones con capacidades de carga de 5 a 10 toneladas.

El transporte interveredal se presta en lo fundamental por personas particulares, propietarias de vehículos tipo campero y camionetas con capacidad de carga de hasta 1.5 toneladas. También es frecuente el transporte de la carga en animales de labor, desde las veredas cercanas al casco urbano municipal.

Sin que existan rutas y horarios definidos, en forma ocasional, una flotilla de camperos y camionetas, de servicio particular, trasladan carga y pasajeros desde las veredas hasta el casco urbano municipal, cubriendo un total de 13 rutas.

En cuanto a los costos de movilización, el valor del transporte por pasajero y el valor del flete por bulto desde las veredas hasta el casco urbano municipal se ajusta a tarifas que oscilan entre \$1.500 y \$2.000.

No sobra señalar que no existe transporte especializado para la producción agrícola ni se cuenta con disponibilidad de vehículos con refrigeración.

El tipo de vehículos que cubre las rutas interveredales (camperos y camionetas) no cuenta con ningún acondicionamiento para el transporte de carga. Predomina el transporte de los productos en guacales, racimos (plátano) y bultos, por lo cual se presenta alto grado de deterioro de la producción por magulladuras y aplastamiento.

Los excedentes agrícolas comercializables que se movilizan hasta el casco urbano de los municipios, en un 70% son transportados en vehículos de transporte público.

Cuadro No. 57
Disponibilidad y calidad del sistema de transporte

DESDE	HASTA	TIPO DE TRANSPORTE	CALIDAD	COSTO (\$ / Ton)	OBSERVACIONES
<u>Mercado local veredal e intermunicipal</u>					
Veredas	Guateque	Camperos (90%) Camionetas (10%)	Regular	\$25.000 a \$40.000	Las vías veredales no permiten otro tipo de transporte
Otras cabeceras municipales	Guateque	Camperos y camiones de 3 y 5 Toneladas	Regular	\$30.000 a \$40.000	Hay buena disponibilidad

DESTINO	TIPO DE TRANSPORTE	CALIDAD	COSTO (\$ / Ton)	OBSERVACIONES
<u>Mercados intermedios y finales</u>				
Guateque – Bogotá	Camiones de 5 y 10 Toneladas	Buena	\$35.000	Hay buena disponibilidad
Guateque – Tunja	Camiones de 5 y 10 Ton	Buena	\$30.000	Hay regular disponibilidad

6.4. El tamaño de la producción agrícola y de los excedentes comercializables en La Provincia de Oriente

Los consensos agrícolas departamentales, la información suministrada por los funcionarios de la administración municipal de Guateque y talleres de análisis sobre la producción agrícola municipal realizados con participación de líderes campesinos, permiten una aproximación a los estimativos sobre la producción agrícola y de los excedentes comercializables que se generan en la Provincia de Oriente y que será parcialmente intervenida por el Centro de Acopio Campesino de Guateque..

La producción agrícola, conformada por maíz tradicional, frijol, hortalizas (tomate, pepino, arveja, habichuela, arracacha), plátano, yuca y frutales, principalmente cítricos, incorpora productos típicos de la economía campesina, que en lo fundamental se generan con la aplicación de tecnologías tradicionales en fincas menores de 5 hectáreas, no mecanizables y asentadas sobre terrenos de ladera y de pendientes suaves.

El 80% de la producción agrícola se genera en las zonas de ladera de los municipios, sin posibilidades de riego, por lo que las siembras están condicionadas a la aparición de las primeras lluvias en las épocas de temporada invernal (agosto a octubre y marzo a mayo).

A continuación se incorpora la información sobre volúmenes anuales de autoconsumo y de excedentes comercializables, registrada para el año 2000 y extraída de las estadísticas de la URPA (Boyacá) y de la información contenida en estudios realizados por CORPOCHIVOR, la que se ajustó con las conclusiones de talleres participativos realizados con agricultores de la Provincia.

Cuadro No. 58

Provincia de Oriente. Año 2000.

Cultivos: Area, Rendimientos, Producción, Autoconsumo, Excedentes comercializables.

PRODUCTOS	ÁREA COSECHADA	RENDIM.	PRODUCC. EN CAMPO	AUTOCONSUMO Y PERDIDAS POSTCOSECHA		EXCEDENTES COMERCIALIZABLES	
	Hectáreas	Kilos / Ha.	Toneladas	%	Toneladas	%	Toneladas
Maíz	1.076,0	1.219	1.311,5	80.0	1.049.2	20.0	262.3
Café	387,0	1.165	451,0	5.0	22.5	95.0	428.5
Caña miel	378,0	3.398	1.315,0	50.0	657.5	50.0	657.5
Frijol	376,5	1.805	679,7	30.0	203.9	70.0	475.8
Pepino	241,5	15.925	3.846,0	5.0	192.0	95.0	3.654
Habichuela	230,0	15.922	3.662,0	5.0	183.0	95.0	3.479.0
Tomate	168,5	28.629	4.824,0	5.0	241.0	95.0	4.583
Arveja	109,5	2.007	219,8	20.0	44.0	80.0	175.8
Plátano	86,0	4.616	397,0	30.0	119.0	70.0	278.0
Yuca	80,0	4.375	350,0	70.0	245.0	30.0	105.0
Manzana	47,0	5.872	376,0	10.0	37.6	90.0	338.4
Lulo	41,0	11.707	480,0	5.0	24.0	95.0	456.0
Cítricos	36,0	10.000	360,0	10.0	36,0	90.0	324.0
Tomate larga vida	26,0	245.192	6.375,0	0.0	0.0	100.0	6.375.0
Arracacha	26,0	10.000	260,0	10.0	26.0	90.0	234.0
Papa	18,5	9.000	166,5	40.0	66.6	60.0	99.9
Durazno	6,0	6.333	38,0	10.0	3.8	90.0	34.2
Feijoa	6,0	7.000	42,0	10.0	4.2	90.0	37.8
Tomate de árbol	5,0	12,800	64,0	10.0	6.4	90.0	57.6
Curuba	4,0	3.000	12,0	10.0	1.2	90.0	10.8
Ciruela	3.0	6.333	19.0	10.0	1.9	90.0	17.1
Total Provincia	3.348,5		25.229,5	12.5	3.164,8	87.5	22.064.7

En el caso de cultivos transitorios como maíz tradicional, tomate, habichuela y frijol, las extensiones sembradas por finca generalmente no son mayores a una fanegada. Los cultivos de yuca han entrado en franco retroceso, dada la tendencia a la baja en los precios al agricultor.

La producción de tomate larga vida, el cultivo más promisorio desde el punto de vista económico, se realiza, por lo general, en invernaderos compuestos por dos o cuatro naves con dimensiones de 60 metros de largo por 4 metros de ancho por nave.

Los cítricos aparecen más como siembra de árboles en solares y pequeños potreros cercanos a las viviendas, antes que como lotes de cultivo tecnificado; dada la rentabilidad potencial de estos cultivos, la producción y el área sembrada como cultivos limpios deberían ser estimuladas, principalmente con variedades mejoradas y con rigurosos controles fitosanitarios.

Otros frutales como lulo, feijoa, manzana, durazno y curuba, que ocupan áreas no muy significativas, se presentan como cultivos promisorios que pueden representar importantes ingresos para los agricultores, siempre y cuando se presenten programas institucionales que orienten el establecimiento y mejoramiento de los cultivos, con particular énfasis en la prevención y tratamiento de problemas fitosanitarios y en la adecuada selección de semillas de acuerdo con las exigencias del mercado (industria y consumo en fresco).

Se destacan las altas pérdidas postcosecha, por caída de precios en época "pico" de cosecha y por daños en transporte debido a las formas tradicionales de empaque (bultos y guacales) en tomate y naranja.

6.5. Estacionalidad de la producción

En el espacio municipal y subregional, en los cultivos típicos de la economía campesina (maíz tradicional, café, caña miel, plátano, yuca, frutas y hortalizas), no se presentan posibilidades de modificación de las condiciones medioambientales mediante el riego, exceptuando el tomate larga vida.

Por tal razón, las épocas de siembra dependen de los períodos de invierno y de verano, siendo tradición el establecimiento de los cultivos (siembra) en los períodos de inicio de las lluvias (agosto a octubre y marzo a mayo).

Las épocas de cosecha dependen del desarrollo fisiológico de los cultivos, razón por la cual, en la mayoría de las frutas, especialmente en cítricos, se presentan meses en los que se concentra la producción (cosecha principal y cosecha de mitaca), lo cual ocasiona la caída drástica de los precios al agricultor y las elevadas pérdidas postcosecha, pues en diferentes oportunidades los precios ruinosos que el comercio ofrece al agricultor no compensan los gastos de recolección y transporte de la producción.

En el caso del tomate larga vida y del plátano, con algunas oscilaciones no muy bruscas, se presenta producción permanente a lo largo del año.

No existen procesos agroindustriales que agreguen valor a la producción y que permitan su transformación para alargar la vida útil de los productos. Por tal razón, la mayor parte de las hortalizas (principalmente tomate, habichuela, arveja, pepino y frijón), y buena parte de los frutales sufren bruscos cambios en los niveles de precios al agricultor, dependiendo de las imposiciones de los intermediarios y del mayor o menor abastecimiento de los mercados intermedios y finales por los diferentes centros de producción.

No se incorpora la información relacionada con café y miel, dado que estos productos no ingresarán al centro de acopio por contar con canales y flujos de comercialización específicos. Tampoco se tienen en cuenta, dados los bajos excedentes comercializables, la papa (1.9 toneladas semanales), durazno, feijoa, tomate de árbol, curuba y ciruela, dado que son frutales que no generan excedentes comercializables superiores a 1.2 toneladas semanales.

CUADRO No. 59

Información sobre la estacionalidad de la producción agrícola a ser intervenida por el Centro de Acopio Campesino de Guateque.

Meses		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Producto: Maíz													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.	15%		13%	13%	14%					15%	15%	15%
Producto: Frijol													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.	10%	10%	10%	10%			10%	10%	10%	10%	10%	10%
Producto: Pepino													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.	13%	14%					15%	15%	15%	15%		13%
Producto: Habichuela													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.	14%					15%	15%	15%	15%		13%	13%
Producto: Tomate													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.	14%					15%	15%	15%	15%		13%	13%
Producto: Arveja													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.	14%					15%	15%	15%	15%		13%	13%
Producto: Tomate larga vida													
Siembra	% Area		10%	10%	10%	10%	10%		10%	10%	10%	10%	10%
Cosecha	% Producc.	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	10%	10%
Producto: Arracacha													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.	14%					15%	15%	15%	15%		13%	13%
Producto: Plátano													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.		5%	5%	13%	12%	5%	5%	5%	15%	15%	15%	5%
Producto: Yuca													
Siembra	% Area			20%	20%	20%			20%	20%			
Cosecha	% Producc.			20%	20%	20%			20%	20%			
Producto: Naranja													
Siembra	% Area												
Cosecha	% Producc.		5%	5%	13%	12%	5%	5%	5%	15%	15%	15%	5%

6.6. Costos de producción y rentabilidad de la producción agrícola

En el Cuadro No. 60 puede apreciarse la información sobre los costos promedio de producción de los diferentes productos que serán objeto de intervención por el Centro de Acopio Campesino de Guateque. A más de la identificación de costos, por cada cultivo se presenta la información sobre rendimientos por hectárea, cantidades en autoconsumo y pérdidas postcosecha, así como sobre excedentes netos comercializables por hectárea.

En el Cuadro No. 61 se determinan los costos unitarios de producción, para enfrentarlos a los precios que perciben los agricultores en épocas de cosecha y en épocas de escasez, lo que permite determinar las utilidades que se obtienen en cada uno de los dos períodos, así como la rentabilidad.

Si se asume que al menos el 50% de la producción percibe los bajos precios que se obtienen en las épocas de cosecha, es fácil deducir la grave crisis de rentabilidad por la que atraviesa la producción agrícola, más en una subregión en la que los comerciantes (intermediarios tradicionales) imponen precios y formas de negociación, debido a la desorganización del campesinado (atomización de los oferentes) y a la inexistencia de una infraestructura local de mercadeo que contribuya a brindar servicios de información de precios y mercados, servicios de concentración de la oferta para brindar poder de negociación a los agricultores y servicios e infraestructura que permitan la adecuación de la producción y la consecuente agregación de valor a los productos.

En este sentido, la construcción del Centro de Acopio Campesino en Guateque, permitirá concentrar la oferta campesina para estimular los acuerdos entre productores acerca de normas de selección, clasificación y empaque y en relación con fijación de precios según tamaño de la oferta y requerimientos de la demanda. Además, el Centro de Acopio deberá estar en capacidad de generar servicios oportunos y fidedignos de información de precios, así como de identificación en el tiempo y en el espacio de diversas demandas y calidades por productos exigidas por diferentes compradores, según el segmento de mercado que atiendan (industria o mercado en fresco).

Reviste particular importancia, la adecuación de locales específicos para el acopio, la clasificación y el despacho de tomate larga vida, estimulando acuerdos entre grupos de productores y comerciantes especializados para abastecer los mercados especializados de hortalizas de Santafé de Bogotá.

No se efectúa el análisis relacionado con café y miel, dado que estos productos no ingresarán al centro de acopio por contar con canales y flujos de comercialización específicos. Tampoco se tienen en cuenta, dados los bajos excedentes comercializables, la papa (1.9 toneladas semanales), durazno, feijoa, tomate de árbol, curuba y ciruela, dado que son frutales que no generan excedentes comercializables superiores a 1.2 toneladas semanales.

La información que aparece en las estadísticas disponibles (Consensos Agropecuarios) presenta diferentes vacíos y aparentes inconsistencias, por lo que se procedió a ajustarla con análisis y opiniones provenientes de líderes de los agricultores del municipio de Guateque, a los cuales se convocó para participar en talleres participativos de reflexión sobre la realidad socioeconómica.

Cuadro No. 60
Provincia de Oriente. Año 2000
Información sobre costos de producción de los productos agrícolas a ser intervenidos por el Centro de Acopio Campesino de Guateque

PRODUCTOS	RENDIMIENTOS	AUTOCONSUMO Y PERDIDAS	EXCEDENTES COMERCIALIZABLES	COSTOS DE PRODUCCION
	Kgs. / Hect.	Kgs. / Hect.	Kgs. / Hect.	\$/ Hect.
Maíz Tradicional	1.219	975,2	243,8	849.500
Frijol	1.805	541,5	1.263,5	2.164.000
Pepino	15.925	796,3	15.128,7	3.664.456
Habichuela	15.922	796,1	15.12,9	5.202.470
Tomate	28.629	1.431,5	27.197,5	5.430.000
Tomate larga vida	245.192	-	245.192,0	
Arveja	2.007	401,4	1.605,6	1.878.311
Arracacha	10.000	1.000,0	9.000,0	2.189.170
Plátano	4.616	1.384,8	3.231,2	1.518.500
Yuca	4.375	3.061,5	1.312,5	1.934.000
Lulo	11.707	585,4	11.121,6	1.500.000
Naranja	10.000	1.000,0	9.000,0	905.500

Fuente: SECRETARIA DE AGRICULTURA, URPA DEPARTAMENTO DE BOYACA

De la información que se consigna en el Cuadro No. 60, es posible extraer las siguientes conclusiones principales:

- Sin ninguna duda, el tomate larga vida se constituye, actualmente, en la mejor opción de inversión por parte de los agricultores que puedan acceder a los recursos de capital que demanda el establecimiento del cultivo, que según la UMATA de Guateque ascienden a cerca de \$7.900.000 para instalar un invernadero de 465 metros lineales que permita la producción de aproximadamente 11.700 kilos de tomate al año.
- Como segunda opción de inversión se identifica a las hortalizas (pepino, arveja, habichuela, tomate chonto, frijol, arracacha) que, gracias a las destrezas adquiridas desde hace muchos años por los agricultores de la Provincia de Oriente, les permiten si no acumular grandes utilidades, al menos darle sostenibilidad económica de subsistencia a sus explotaciones.
- El maíz, la yuca y el plátano (así como la caña miel), debido a los altos costos de producción, los bajos niveles tecnológicos y a las desventajas competitivas frente a otras zonas de producción (Llanos Orientales), cada vez más se identifican como cultivos que generan producción fundamentalmente para abastecer el autoconsumo en finca.

- El lulo y otros frutales, cuyas áreas de producción son bastante reducidas (durazno, manzana, feijoa, curuba, tomate de árbol, ciruela), podrían configurarse como alternativa de producción interesante por ser renglones productivos que pueden contribuir a un sistema agrícola sostenible desde el punto de vista ambiental y económico.

Cuadro No. 61

Provincia De Oriente. Año 2000

Información sobre precios al agricultor y rentabilidad de los productos agrícolas a ser intervenidos por el Centro de Acopio Campesino de Guateque

PRODUCTOS	COSTOS DE PRODUCCION	PRODUCCIÓN EN CAMPO DESCONTANDO PERDIDAS POSTCOSECHA	COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCION	PRECIOS AL AGRICULTOR (\$ / Kg)		UTILIDAD (\$ / Kg)	
	\$ / Hect.	Kilos / Hect.	\$ / Kg	Cosecha	Escasez	Cosecha	Escasez
Maíz Tradicional	849.500	1.158,1	733,50	450	520	-283,50	-213,50
Fríjol	2.164.000	1.714,8	1.261,25	2.000	2.400	738,75	1.138,75
Pepino	3.664.456	15.128,8	242,20	200	450	-42,20	207,80
Habichuela	5.202.470	15.125,9	343,25	500	800	156,75	456,75
Tomate	5.430.000	27.197,6	199,65	225	480	25,35	280,35
Tomate larga vida	-	245.192,0	456,40	450	950	-6,40	493,60
Arveja	1.878.311	1.906,7	985,10	800	1.200	-185,10	214,90
Arracacha	2.189.170	9.500,0	230,45	200	350	-30,45	119,55
Plátano	1.518.500	4.385,2	369,20	300	480	-69,20	110,80
Yuca	1.934.000	4.156,3	346,30	240	320	-126,30	-26,46
Lulo	4.500.000	11.121,7	404,60	700	1.100	295,40	695,40
Naranja	905.500	9,500,0	95,30	200	350	104,70	254,70

Fuente: SECRETARIA DE AGRICULTURA, URPA DEPARTAMENTO DE BOYACA

La información y los análisis económicos del Cuadro No. 61 ratifican las conclusiones de la página inmediatamente anterior.

- El maíz tradicional, la yuca y el plátano, cuando se venden en los mercados locales le generan pérdidas o utilidades muy bajas a los agricultores que no compensan el esfuerzo productivo. Sin embargo, son cultivos importantes para garantizar la seguridad alimentaria de la familia campesina, por lo que se debe apoyar el establecimiento de parcelas destinadas al autoconsumo.
- Las hortalizas, considerando los precios que perciben los agricultores en épocas de cosecha y en época de escasez, generan utilidades aceptables para los agricultores.
- El tomate larga vida, considerando que las instalaciones de un invernadero pueden diferirse a tres años y dados los precios relativamente altos que ofrecen los comerciantes, vuelve a confirmarse como el producto más atractivo para el agricultor que logre remover los obstáculos relacionados con la escasez de capital.

6.7. Destino y uso de la producción agrícola en la Provincia de Oriente

En páginas precedentes se ha cuantificado la producción agrícola provincial y municipal, y se han determinado los niveles de autoconsumo y las pérdidas postcosecha, para concluir en la determinación de los excedentes agrícolas municipales que se generan anualmente en la Provincia de Oriente y en el municipio de Guateque.

Igualmente se ha señalado en diferentes oportunidades que la totalidad de la producción agrícola municipal que sale al mercado se presenta en condiciones rudimentarias de clasificación (primeras y segundas), sin incorporar procesos agregadores de valor, con utilización de empaques y uso de medios de transporte que contribuyen al deterioro de los productos.

Esta producción campesina es intervenida por intermediarios tradicionales, que tampoco agregan valor a los productos y que, después de precarios procesos de reclasificación, se limitan a revender los productos localmente o a transportar los excedentes para negociarlos en mercados intermedios y finales.

La reventa local se practica para satisfacer la demanda de supermercados, hoteles y restaurantes locales, o la demanda de detallistas de plaza y vendedores ambulantes.

El transporte de los productos hacia otros mercados, se hace utilizando camiones de estaca casi siempre de 5 y 10 toneladas, sin ningún tipo de acondicionamiento, y los excedentes se movilizan hasta mercados intermedios y finales, en donde negocian los productos generalmente en Centrales de Abastos o Plazas de Mercado de pequeñas poblaciones. Tan solo el tomate larga vida y algunos volúmenes de pepino, arveja y frutales se negocian en mercados especializados, generalmente supermercados.

Para lograr una aproximación al destino de la producción, en el Cuadro No. 62 se incorpora la información recolectada sobre producción municipal, importaciones de productos desde municipios vecinos y Corabastos, exportaciones de productos hacia mercados intermedios y finales, y, consumo aparente estimado para la ciudad de Guateque.

Las importaciones de productos agrícolas provienen en lo fundamental de los municipios de Machetá y Tibirita, y de Corabastos.

Los principales mercados intermedios y finales hacia los que se dirigen las exportaciones agrícolas son Bogotá, Tunja, Duitama y Sogamoso.

En el año pueden concentrarse en el casco urbano municipal un total de 24.773 toneladas de productos agrícolas con destino a mercados intermedios y terminales. Es decir, que semanalmente, en promedio, desde San Sebastián de Mariquita se exportan cerca de 476 toneladas de productos agrícolas que se comercializan en Plazas de Mercado y Centrales de Abastos de otras ciudades y poblaciones del Tolima, Caldas, Cundinamarca, Risaralda, Valle y Antioquia, principalmente.

Lo anterior, si se considera que en tres días a la semana (jueves, viernes y sábado), se realizan las transacciones de estos productos, nos lleva a concluir que el parque automotor (camiones de 5 y 10 toneladas) que se desplaza con productos agrícolas a los mercados intermedios y finales ya reseñados, puede ser del orden de los 40 a 50 camiones de 5 y 10 toneladas.

Cuadro No. 62**Provincia de Oriente. Año 2000.****Excedentes comercializables, importaciones, exportaciones y consumo aparente de la producción agrícola a ser intervenida por el Centro de Acopio Campesino de Guateque**

PRODUCTOS	EXCEDENTES COMERCIALIZ.	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CONSUMO APARENTE
	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas
Maíz	262.3	35	11.271	
Frijol	475.8	0	198	
Pepino	3.654	500	5.692	
Habichuela	3.479.0	104	554	
Tomate	4.583	12	0	
Arveja	175.8	500	1.640	
Plátano	278.0	150	244	
Yuca	105.0			
Manzana	338.4			
Lulo	456.0			
Cítricos	324.0			
Tomate larga vida	6.375.0			
Arracacha	234.0			
Papa	99.9			
Durazno	34.2			
Feijoa	37.8			
Tomate de árbol	57.6			
Curuba	10.8			
Ciruela	17.1			
Total Provincia	22.064.7			

6.8. Los sistemas de comercialización de la producción agrícola a ser intervenida por el Centro de Acopio de San Sebastián de Mariquita

Desde el punto de vista de los sitios específicos en los que se comercializan los excedentes comercializables agrícolas en el casco urbano de San Sebastián de Mariquita, se presenta la situación que se describe a continuación en el Cuadro No. 32 y que se explica en los comentarios que se insertan posteriormente.

Cuadro No. 63
Provincia De Oriente. Año 2000.
Sitios de venta de la producción agrícola

PRODUCTOS	PLAZA DE MERCADO	BODEGAS	SUPERMERCADOS	TIENDAS	VENTA EN FINCA
	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas	Toneladas
Maíz	0	11.271	260	260	0
Frijol	60	0	90	50	0
Pepino	170	294	0	0	0
Habichuela	129	80	0	0	0
Tomate	6.472	0	0	0	0
Arveja	789	0	0	0	0
Plátano	50	0	30	20	0
Yuca	1.920	0	0	0	0
Manzana	261	60	0	0	0
Lulo					
Cítricos					
Tomate larga vida					
Arracacha					
Papa					
Durazno					
Feijoa					
Tomate de árbol					
Curuba					
Ciruela					

- **MAÍZ TRADICIONAL**

Las labores de postcosecha que realizan los agricultores son las siguientes: limpieza y selección del grano; separación de impurezas (pedazos de tusa, hojas y terrones) y de granos fuera de normas (pequeños, decolorados, quebrados); almacenamiento por no más de 30 días en enramadas o cuartos; y empaque de las mazorcas o maíz choclo y del maíz seco en sacos de fique con capacidad de 62,5 kilos.

Las mazorcas empacadas en sacos de fique de 62,5 kilos se negocian en los alrededores de las Plazas de Mercado Municipales y los comerciantes movilizan los excedentes comercializables hasta mercados intermedios o finales, o almacenan el producto en no más de tres depósitos, por dos o tres días, para su reventa local.

El maíz seco es adquirido, en el casco urbano municipal, principalmente por los dueños de cerca de 10 supermercados, por propietarios de tiendas de barrio o por comerciantes minoristas que lo revenden al consumidor final en bolsas de 1 kilogramo, en puestos de venta de plaza de mercado o a través de ventas ambulantes en los barrios.

Los pocos excedentes comercializables que se despachan hacia mercados intermedios o finales (25 a 30 bultos semanales en época de cosecha) tienen como

destino principal la Central de Abastos de Bogotá, y Plazas de Mercado de poblaciones como Tunja, Sogamoso y Duitama.

En época de cosecha principal (febrero y marzo), el mercado local se abastece con cerca de 15 toneladas semanales de maíz (equivalentes a unos 250 bultos). En época de mitaca (julio y agosto), el mercado local se abastece con cerca de 10 toneladas semanales de maíz (equivalentes a unos 165 bultos).

- FRIJOL

El frijol empacado en sacos de fique de 62,5 kilos se negocia en los alrededores de la Plaza de Mercado del municipio y los comerciantes almacenan el producto en no más de tres depósitos, para su reventa local.

El frijol es adquirido, en el casco urbano municipal, principalmente por los dueños de cerca de 10 supermercados, por propietarios de tiendas de barrio o por comerciantes minoristas que lo revenden al consumidor final en bolsas de 1 kilogramo, en puestos de venta de plaza de mercado o a través de ventas ambulantes en los barrios.

Puede afirmarse que prácticamente no se registra la existencia de excedentes exportables del producto y que en su totalidad se destina al consumo local.

En la primera cosecha del año (marzo, abril y mayo), el mercado local se abastece con cerca de 2,5 toneladas semanales de frijol (equivalentes a unos 42 bultos). En la segunda cosecha del año (agosto, septiembre y octubre), el mercado local se abastece con cerca de 1,7 toneladas semanales de frijol (equivalentes a unos 28 bultos).

Casi un 90% de los excedentes comercializables se negocian en la plaza de mercado; la distribución se hace por detallistas de plaza de mercado o por medio de ventas ambulantes puerta a puerta. El porcentaje dedicado al autoconsumo familiar campesino es del 10%. El 70% del frijol se comercializa seco y el 30% restante como frijol verde.

El precio final del producto empacado se altera debido a los intermediarios o revendedores, quienes lo hacen incrementar hasta en un 30% con respecto al precio pagado al productor.

El frijol cuenta con la ventaja de poder ser almacenado durante cierto tiempo si se tienen en cuenta manejos técnicos adecuados. Esto favorece a algunos productores quienes cuentan con dicha posibilidad hasta cuando los precios del mercado se tornen favorables. Sin embargo, se trata de un cultivo típico de economía campesina y la mayor parte de los pequeños productores necesariamente tienen que vender sus cosechas inmediatamente son recolectadas, puesto que de allí derivan sus ingresos.

- OTRAS HORTALIZAS (TOMATE, HABICHUELA, ARVEJA, PEPINO, ARRACACHA)

El tomate de mesa se empaca en guacales de madera con capacidades de 11 y 8.5 kilos en promedio. La habichuela se empaca en costales de 30 a 40 kilos. La ahuyama se empaca en costales (bultos) de 60 kilos. Estos cultivos no han contado

con el acompañamiento institucional requerido para lograr una producción tecnificada.

La producción cosechada en las fincas es trasladada en camperos con capacidad individual de carga de una tonelada, hasta la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita. Estas hortalizas sufren grandes deterioros al ser transportados en empaques inadecuados (bultos y guacales) que no los protegen y que demeritan su precio, utilizándose vehículos no acondicionados y vías sin pavimentar y en regular estado.

En la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita, en torno a las instalaciones de la plaza de mercado, principalmente los días jueves, viernes y sábado de cada semana, la mayor parte de la producción (90%) es negociada entre los agricultores y cerca de 20 intermediarios entre mayoristas, minoristas y transportistas.

Los comerciantes abastecen el mercado local (hoteles, restaurantes, detallistas de plaza, vendedores ambulantes) y transportan los excedentes hacia los mercados intermedios y terminales.

Los precios son fijados por los intermediarios y las formas de pago predominantes son al contado o el pago a ocho días. El producto no se vende pesado; el precio se fija por inspección visual según el peso estimado del bulto o guacal y el estado de los productos, según grosor, tamaño y apariencia externa de la corteza.

En 5 bodegas ubicadas en los alrededores de la Plaza de Mercado del municipio y en las vías adyacentes a la Plaza de Mercado (Calles 3 y 4 entre Carreras 3 y 4) se negocia y almacenan estas hortalizas. La durabilidad del tomate es de 5 días y la de la habichuela y ahuyama es de unos 8 días.

La mayor parte de los productos adquiridos por los intermediarios locales se traslada a bodegas o directamente a camiones con capacidades de carga que oscilan entre 5 y 10 toneladas y, posteriormente, al completarse la capacidad de carga, se movilizan los excedentes comercializables hacia los mercados intermedios y terminales. En el caso del tomate y la habichuela, los excedentes exportables se dirigen fundamentalmente hacia Bogotá (60%), Honda, La Dorada y Puerto Boyacá. Los excedentes exportables de ahuyama se movilizan principalmente hacia Bogotá (50%), Ibagué (30%) y poblaciones menores (Honda, La Dorada y Puerto Boyacá).

En época de cosecha principal (enero a abril), el mercado local se abastece con cerca de 72 toneladas semanales de tomate (equivalentes a unos 7.580 guacales). En época de cosecha de mitaca (julio a octubre), el mercado local se abastece con 48 toneladas semanales de tomate (equivalentes a unos 5.050 guacales).

En época de cosecha principal (febrero a abril), el mercado local se abastece con cerca de 16 toneladas semanales de habichuela (equivalentes a unos 457 bultos). En época de cosecha de mitaca (agosto a octubre), el mercado local se abastece con 10,7 toneladas semanales de habichuela (equivalentes a unos 305 bultos).

En época de cosecha principal (febrero a abril), el mercado local se abastece con cerca de 19 toneladas semanales de habichuela (equivalentes a unos 316 bultos). En época de cosecha de mitaca (agosto a octubre), el mercado local se abastece con 12,6 toneladas semanales de habichuela (equivalentes a unos 210 bultos).

Los intermediarios participan con cerca del 25% en el incremento del valor final del producto, el cual pasa hasta por manos de hasta cuatro revendedores antes de llegar a manos del consumidor final. Los frutos se cosechan en los primeros estados de madurez para llegar a manos del consumidor prácticamente maduros y listos para ser consumidos.

- **PLÁTANO**

El plátano que se ofrece en Mariquita por los agricultores, debido al atraso tecnológico y a la ejecución de prácticas postcosecha deficientes, no es de excelente calidad. Se cotiza en los mercados a precios inferiores al proveniente de Quindío y Risaralda.

La producción cosechada en las fincas, en su gran mayoría (90%), es trasladada en camperos con capacidad individual de carga de una tonelada, hasta la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita. La producción de plátano sufre grandes deterioros, al ser transportado el producto en racimos o empaques inadecuados (guacales) que no protegen el fruto y que demeritan su precio, utilizándose vehículos no acondicionados y vías sin pavimentar y en regular estado.

En la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita, en torno a las instalaciones de la plaza de mercado, principalmente los días jueves, viernes y sábado de cada semana, la mayor parte de la producción (90%) es negociada entre los agricultores y cerca de 20 intermediarios y transportistas. El plátano se negocia directamente en las vías adyacentes a la Plaza de Mercado (Calles 3 y 4 entre Carreras 3 y 4).

Los precios son fijados por los intermediarios y las formas de pago predominantes son al contado o el pago a ocho días. El producto no se vende pesado; el precio se fija por inspección visual según el peso estimado del racimo y el estado de los productos, según grosor, tamaño y apariencia externa de la corteza.

La mayor parte del producto adquirido por los intermediarios locales se traslada directamente a camiones con capacidades de carga que oscilan entre 5 y 10 toneladas y, posteriormente, al completarse la capacidad de carga, se movilizan los excedentes exportables hacia mercados intermedios y terminales: Bogotá (50%), Puerto Boyacá (20%), La Dorada (10%) y poblaciones menores como Honda, Villeta, Madrid y Facatativa (10%).

El plátano presenta un abastecimiento permanente, con ligeras oscilaciones durante todos los meses del año, negociándose semanalmente entre 8.000 y 9.000 racimos. Los intermediarios participan con cerca del 30% en el incremento del valor final del producto, el cual pasa hasta por manos de hasta cuatro revendedores antes de llegar a manos del consumidor final.

Los precios obtenidos en mercados terminales son, para plátano de primera, del orden de los \$4.000 por racimo que, descontados los fletes (\$50 por kilo) y los restantes costos de comercialización (\$30 por kilo), no permiten ofrecer precios al agricultor superiores a \$3.000. Una unidad del producto de primera calidad tiene un precio en Corabastos en \$200, mientras que las unidades de segunda solo se pagan, en el mejor de los casos, a \$150.

Es práctica generalizada transportar el producto casi siempre en racimos y en contadas ocasiones en guacales hasta los mercados terminales. Cuando se

desmana el producto, se clasifica en tres tipos de calidades (extra, primera y segunda). El plátano desmanado se empaqueta en guacales de madera de 45 kilos.

La comercialización se realiza en el casco urbano municipal, en vías aledañas a la Plaza de Mercado y se hace en un 11% para abastecer la demanda municipal; el resto de los excedentes comercializables son enviados para abastecer diferentes ciudades del país.

- YUCA

La yuca que se ofrece en Mariquita por los agricultores, debido al atraso tecnológico y a la ejecución de prácticas postcosecha deficientes, no es de excelente calidad. Se cotiza en los mercados a precios inferiores al producto proveniente de Quindío y Risaralda.

La producción cosechada en las fincas, en su gran mayoría (90%), es trasladada en camperos con capacidad individual de carga de una tonelada, hasta la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita. La producción de yuca sufre grandes deterioros, al ser transportado el producto en bultos que no lo protegen y que demeritan su precio, utilizándose vehículos no acondicionados y vías sin pavimentar y en regular estado.

En la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita, en torno a las instalaciones de la plaza de mercado, principalmente los días jueves, viernes y sábado de cada semana, la mayor parte de la producción (90%) es negociada entre los agricultores y cerca de 10 intermediarios y transportistas. La yuca se negocia directamente en las vías adyacentes a la Plaza de Mercado (Calles 3 y 4 entre Carreras 3 y 4).

Los precios son fijados por los intermediarios y las formas de pago predominantes son al contado o el pago a ocho días. El producto se empaqueta en bultos de 62.5 kilos; el precio se fija por inspección visual según el peso estimado de los bultos y el estado del producto, según grosor, tamaño y apariencia externa de la corteza.

La mayor parte del producto adquirido por los intermediarios locales se traslada directamente a camiones con capacidades de carga que oscilan entre 5 y 10 toneladas y, posteriormente, al completarse la capacidad de carga, se movilizan los excedentes exportables hacia mercados intermedios y terminales: Bogotá (60%), Madrid, Villeta y Facatativa (40%).

En época de cosecha principal (septiembre a noviembre), el mercado local se abastece con cerca de 39 toneladas semanales de yuca (equivalentes a unos 624 bultos). En época de cosecha de mitaca (febrero a mayo), el mercado local se abastece con cerca de 19 toneladas semanales de yuca (equivalentes a unos 304 bultos).

La comercialización se realiza en el casco urbano municipal, en vías aledañas a la Plaza de Mercado y se hace en un 30% para abastecer la demanda municipal; el resto de los excedentes comercializables son enviados para abastecer diferentes ciudades del país.

- CÍTRICOS (NARANJA)

Las naranjas y los limones se empacan en sacos de fibra o polipropileno, con pesos de cerca de 40 kilos. Las mandarinas se empacan en guacales de madera con capacidades de 15 kilos en promedio.

La producción cosechada en las fincas es trasladada en camperos con capacidad individual de carga de una tonelada, hasta la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita. La producción de cítricos sufre grandes deterioros, al ser transportado los productos en bultos o empaques inadecuados (guacales) que no los protegen y que demeritan su precio, utilizándose vehículos no acondicionados y vías sin pavimentar y en regular estado.

En la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita, en torno a las instalaciones de la plaza de mercado, principalmente los días jueves, viernes y sábado de cada semana, la mayor parte de la producción (90%) es negociada entre los agricultores y cerca de 15 intermediarios entre mayoristas, minoristas y transportistas. Los comerciantes abastecen el mercado local (hoteles, restaurantes, detallistas de plaza, vendedores ambulantes) y transportan los excedentes hacia los mercados de Bogotá y de otras poblaciones menores.

Los precios son fijados por los intermediarios y las formas de pago predominantes son al contado o el pago a ocho días. El producto no se vende pesado; el precio se fija por inspección visual según el peso estimado del bulto o guacal y el estado de los productos, según grosor, tamaño y apariencia externa de la corteza.

En 5 bodegas ubicadas en los alrededores de la Plaza de Mercado del municipio y en las vías adyacentes a la Plaza de Mercado (Calles 3 y 4 entre Carreras 3 y 4) se negocia y almacenan la naranja, el limón y la mandarina.

La mayor parte del producto adquirido por los intermediarios locales se traslada a bodegas o directamente a camiones con capacidades de carga que oscilan entre 5 y 10 toneladas y, posteriormente, al completarse la capacidad de carga, se moviliza el 90% de los excedentes comercializables hacia el mercado terminal de Bogotá (principalmente Corabastos). Unos pocos volúmenes (5 a 10%) conformados por aguacate común entran a abastecer mercados de poblaciones menores (Honda, La Dorada, Puerto Boyacá, Madrid, Facatativá).

En época de cosecha principal (septiembre a noviembre), el mercado local se abastece con cerca de 17 toneladas semanales de naranja (equivalentes a unos 280 bultos), con 19 toneladas semanales de limón (equivalentes a unos 316 bultos) y 15 toneladas semanales de mandarina (equivalentes a unos 1.000 guacales). En época de cosecha de mitaca (marzo a mayo), el mercado local se abastece con cerca de 9 toneladas semanales de naranja (equivalentes a unos 150 bultos), con 10 toneladas semanales de limón (equivalentes a unos 166 bultos) y 9 toneladas semanales de mandarina (equivalentes a unos 600 guacales).

Los intermediarios participan con cerca del 30% en el incremento del valor final del producto, el cual pasa hasta por manos de hasta cuatro revendedores antes de llegar a manos del consumidor final. Los frutos se cosechan en los primeros estados de madurez para llegar a manos del consumidor prácticamente maduros y listos para ser consumidos.

- OTROS FRUTALES (GUANÁBANA, PAPAYA, MARACUYÁ, PIÑA, PATILLA)

Los frutos de guanábana, papaya, maracuyá y piña se empacan en guacales de madera con capacidades de 20 a 30 kilos en promedio. La patilla se vende a granel y, en ocasiones, se empaca en costales. Estos cultivos no han contado con el acompañamiento institucional requerido para lograr una producción tecnificada.

La producción cosechada en las fincas es trasladada en camperos con capacidad individual de carga de una tonelada, hasta la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita. Estos frutales sufren grandes deterioros al ser transportados en empaques inadecuados (guacales) que no los protegen y que demeritan su precio, utilizándose vehículos no acondicionados y vías sin pavimentar y en regular estado.

En la cabecera municipal de San Sebastián de Mariquita, en torno a las instalaciones de la plaza de mercado, principalmente los días jueves, viernes y sábado de cada semana, la mayor parte de la producción (90%) es negociada entre los agricultores y cerca de 20 intermediarios entre mayoristas, minoristas y transportistas.

Los comerciantes abastecen el mercado local (hoteles, restaurantes, detallistas de plaza, vendedores ambulantes) y transportan los excedentes hacia los mercados intermedios y terminales.

Los precios son fijados por los intermediarios y las formas de pago predominantes son al contado o el pago a ocho días. El producto no se vende pesado; el precio se fija por inspección visual según el peso estimado del guacal y el estado de los productos, según grosor, tamaño y apariencia externa de la corteza.

En 5 bodegas ubicadas en los alrededores de la Plaza de Mercado del municipio y en las vías adyacentes a la Plaza de Mercado (Calles 3 y 4 entre Carreras 3 y 4) se negocia y almacenan estas frutas.

La mayor parte de los productos adquiridos por los intermediarios locales se traslada a bodegas o directamente a camiones con capacidades de carga que oscilan entre 5 y 10 toneladas y, posteriormente, al completarse la capacidad de carga, se movilizan los excedentes comercializables hacia los mercados intermedios y terminales. En el caso de la guanábana, papaya, piña y maracuyá, los excedentes comercializables se dirigen fundamentalmente hacia Bogotá, Medellín, Ibagué, Honda, La Dorada y Puerto Boyacá. Los excedentes exportables de patilla se movilizan principalmente hacia Medellín, Cali y Manizales.

En época de cosecha principal (septiembre a noviembre), el mercado local se abastece con cerca de 13 toneladas semanales de guanábana (equivalentes a unos 445 guacales), con 9 toneladas semanales de papaya (equivalentes a 300 guacales), con 7,8 toneladas semanales de maracuyá (equivalentes a 223 bultos), con 2,5 toneladas semanales de piña (equivalentes a 84 guacales) y con casi 40 toneladas semanales de patilla (equivalentes a 670 bultos).

En época de cosecha de mitaca (marzo a mayo), el mercado local se abastece con 7,3 toneladas semanales de guanábana (equivalentes a unos 243 guacales), con 5 toneladas semanales de papaya (equivalentes a 166 guacales), con 4,3 toneladas semanales de maracuyá (equivalentes a 123 bultos), con 1,4 toneladas semanales de piña (equivalentes a 47 guacales) y con casi 22 toneladas semanales de patilla (equivalentes a 367 bultos).

Los intermediarios participan con cerca del 30% al 40% en el incremento del valor final del producto, el cual pasa hasta por manos de hasta cuatro revendedores

antes de llegar a manos del consumidor final. Los frutos se cosechan en los primeros estados de madurez para llegar a manos del consumidor prácticamente maduros y listos para ser consumidos.

4.10 Estimativos acerca de precios y márgenes de comercialización de la producción agrícola a ser intervenida por el Centro de Acopio de San Sebastián de Mariquita

Con base en la información precedente, que tipifica las principales características de los sistemas de comercialización de la producción agrícola, en el Cuadro No. 34 se presentan los estimativos sobre precios y márgenes de comercialización en época de cosecha de la producción agrícola a ser intervenida por el Centro de Acopio de San Sebastián de Mariquita.

Los márgenes de comercialización y la participación del agricultor se calculan por diferencias de precios. El cálculo se hace por comparación de precios observados en los distintos niveles del mercado, relacionándolos en todos los casos con el precio final pagado por el consumidor, que es la base o denominador común.

El margen bruto de comercialización (MBC) se calcula en relación con el precio final o precio pagado por el último consumidor, así:

$$\text{MBC} = \frac{\text{Precio al consumidor} - \text{Precio al agricultor}}{\text{Precio al consumidor}} \times 100$$

La participación del productor (PDP) es la porción del precio pagado por el consumidor final que corresponde al agricultor y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{PDP} = \frac{\text{Precio al consumidor} - \text{Margen bruto de comercialización}}{100 \times \text{Precio al consumidor}}$$

Cuadro No. 34

Determinación de precios y márgenes de comercialización en el mercado local de San Sebastián de Mariquita (época de cosecha)

Producto: Maíz

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	450		64.29
Mayorista a detallista	550	100	14.28
Detallista a consumidor final	700	150	21.43

Producto: Naranja

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	200		57.15
Mayorista a detallista	280	80	22.85
Detallista a consumidor final	350	70	20.00

Producto: Maracuyá

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	300		42.87
Mayorista a detallista	400	100	14.28
Detallista a consumidor final	700	300	42.85

Producto: Plátano

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	208		52.00
Mayorista a detallista	300	92	23.00
Detallista a consumidor final	400	100	25.00

Producto: Yuca

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	200		40.00
Mayorista a detallista	250	50	10.00
Detallista a consumidor final	500	250	50.00

Producto: Fríjol

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	2.000		
Mayorista a detallista	2.400	400	
Detallista a consumidor final	3.000	600	

Producto: Tomate

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	225		37.51
Mayorista a detallista	350	125	20.83
Detallista a consumidor final	600	250	41.66

Producto: Habichuela

Agentes de Comercialización	Precio	Margen Bruto	
	\$ / Kg.	\$	%
Productor a mayorista	300		50.00
Mayorista a detallista	420	120	20.00
Detallista a consumidor final	600	180	30.00

De la información anterior se concluye que la participación del productor en el precio final al consumidor (porción del precio pagado por el consumidor final que corresponde al agricultor), para este grupo de productos, oscila entre el 72.22% y el 33.34%.

La participación al productor más alta (superior al 60%) se presenta en los siguientes productos: Panela (72.22%), Maíz (64.29%), Aguacate (60.00%) y Patilla (60.00%). Se trata de productos con una no muy marcada perecibilidad.

Las participaciones al productor más bajas (inferiores al 50%) se presentan en los siguientes productos: Papaya (46.16%), Ahuyama (44.46%), Piña (43.75%), Maracuyá (42.87%), Yuca (40.00%), Tomate (37.51%) y Guanábana (33.34%). Esta situación es lógica pues se trata de productos que presentan una o las dos siguientes características: se caracterizan por alta perecibilidad postcosecha y la producción se concentra marcadamente en las épocas de cosecha.

La participación de los mayoristas en el precio final (margen bruto) oscila entre el 10.00% y el 27.50%. Y la participación de los detallistas en los precios finales varía entre el 16.66% y el 46.66%. Esta más alta participación de los detallistas en los márgenes se debe, en buena parte, al mayor riesgo asumido por la venta al detal de productos perecederos que pueden ocasionar caídas de precios al consumidor o altas pérdidas de productos por deterioro físico.

6.9. Flujo geográfico de los principales excedentes comercializables de la producción agrícola

En las siguientes gráficas se ilustra lo señalado en los comentarios sobre el destino de los excedentes comercializables que se presentaron en el aparte relacionado con los sistemas de comercialización de los productos agrícolas que serán intervenidos por el Centro de Acopio de San Sebastián de Mariquita.

En el Gráfico No. 1 se presenta la situación general de canales y flujos en relación con el conjunto de la producción agrícola. En los gráficos subsiguientes se especifican canales y flujos de comercialización para cada uno de los principales productos.

Gráfico No. 1
Canales de comercialización de los excedentes agrícolas comercializables que se generan en San Sebastián de Mariquita

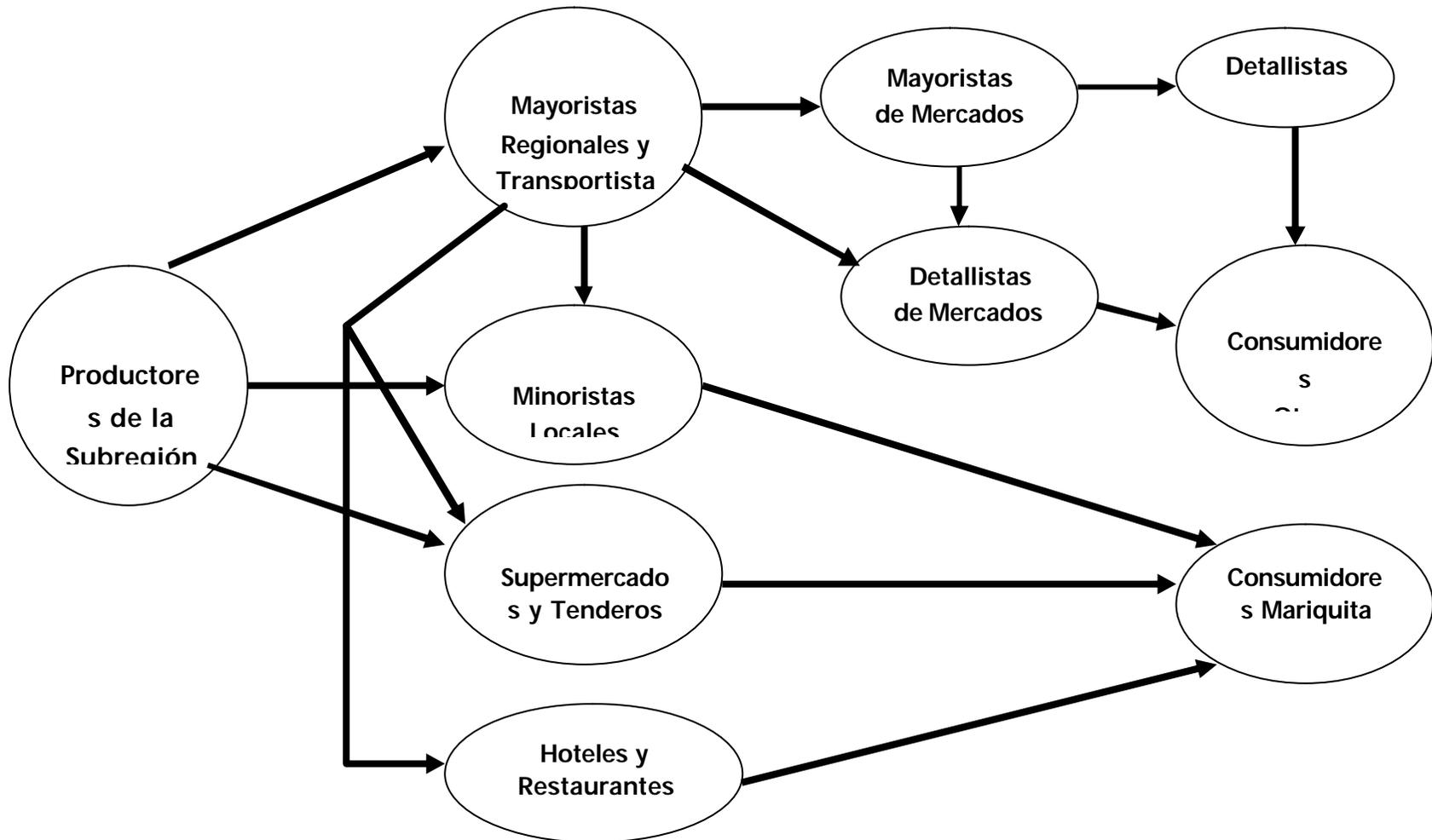


Gráfico No. 2
Flujos de comercialización de los excedentes de panela que se generan en San Sebastián de Mariquita

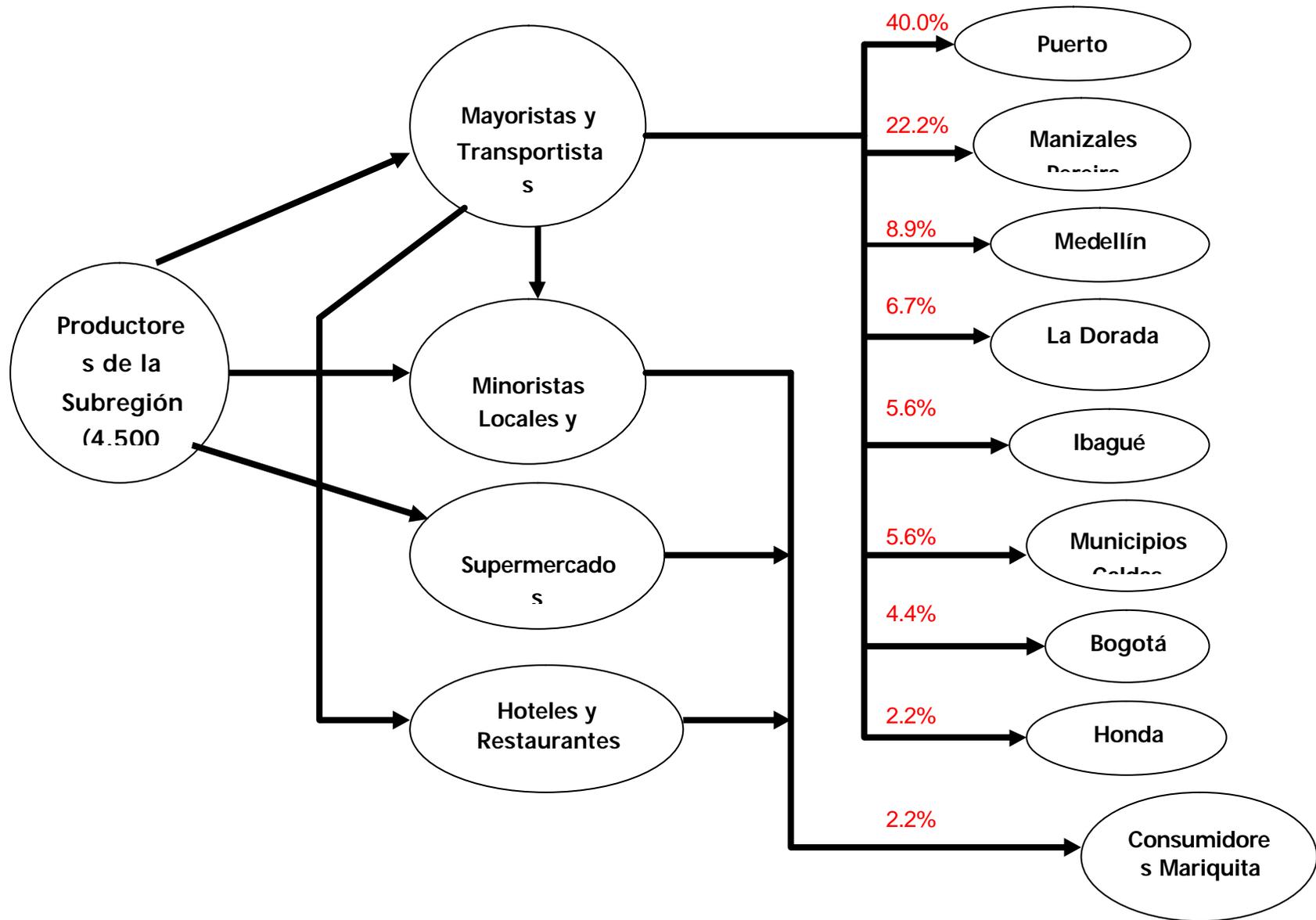
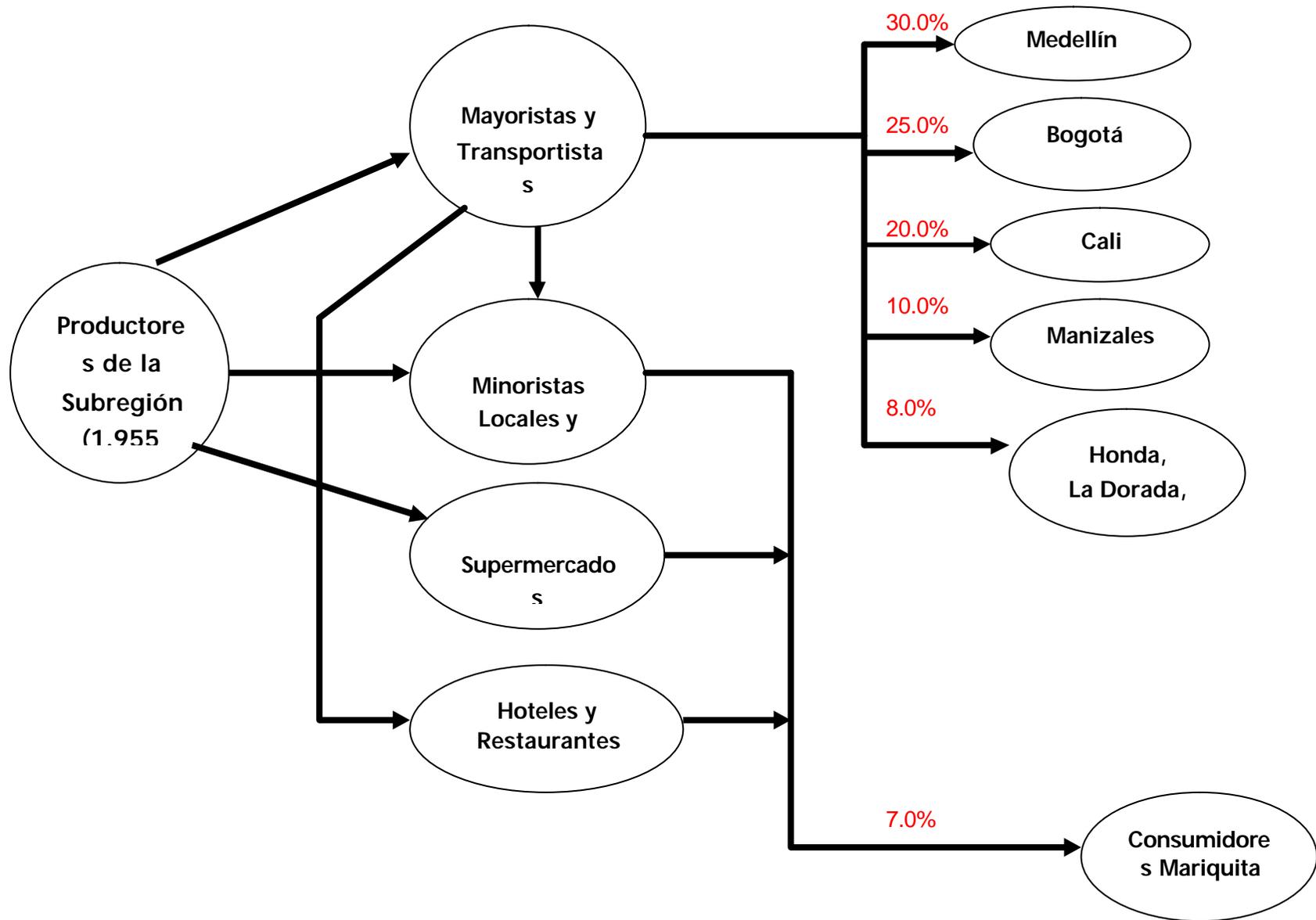


Gráfico No. 3
Flujos de comercialización de los excedentes de aguacate que se generan en San Sebastián de Mariquita



6.10. Síntesis de la problemática de comercialización de la producción agrícola en San Sebastián de Mariquita

- Desde un enfoque socioeconómico, la gran mayoría de los agricultores del municipio de San Sebastián de Mariquita y de la zona de ladera del norte del Tolima (Fresno, Herbeo, Casabianca, Falan, Palocabildo), representan una población rural de bajos recursos, cuyos ingresos han sido severamente afectados por la actual y futura tendencia de depresión de los precios internos e internacionales del café, por los graves cambios climáticos ocurridos en 1998-1999 que han afectado dramáticamente los cultivos, así como por los bajos precios que perciben en el mercado por los productos agrícolas que ofertan, dada la existencia de una cadena de intermediación que impone formas y condiciones de negociación a los agricultores.

En relación con los productos que se producen en la subregión (panela, aguacate, tomate, hortalizas, plátano, frutales y yuca, principalmente), el campesinado se enfrenta a una difícil situación ante los bajos niveles tecnológicos en la producción y la insuficiente oferta de asistencia técnica. Pero, además, soportan la existencia de un sistema de comercialización de productos agrícolas ventajoso para los intermediarios pero ruinoso para los agricultores, lo que no permite que estos productores tengan los ingresos básicos que les permitan cubrir sus costos de producción y sostener sus cultivos, cumplir con las obligaciones crediticias contraídas y contar con recursos para las satisfacer las necesidades básicas familiares (vivienda, estudio, alimentación, salud).

Toda esta situación descrita genera serios problemas a la municipalidad de Mariquita y, en general, a las poblaciones del norte del Tolima y el oriente de Caldas. Los agricultores que abandonan sus parcelas, así como sus hijos en edad de trabajar, entran a engrosar las filas del desempleo, o, en el mejor de los casos, se emplean como jornaleros o trabajadores asalariados que laboran tan solo en algunas épocas del año y que reciben como remuneración salarios que ni siquiera se igualan con el salario mínimo vigente en el país, y que, por lo tanto, no permiten ingresos suficientes a la familia campesina para cubrir los gastos mínimos en alimentación, salud y educación. Resultado de lo anterior es el incremento de fenómenos como desplazamiento de población campesina hacia áreas urbanas, aumento de los índices de pobreza absoluta en las familias rurales, creación de barrios subnormales en los alrededores de las cabeceras municipales, aumento en la tasa de delitos menores y actos delincuenciales, prostitución juvenil y drogadicción.

- Es preocupante la inexistencia de sólidas organizaciones de los productores agrícolas, de carácter empresarial y vinculadas a las actividades de producción, comercialización o agroindustria.

En Mariquita el pequeño y mediano productor del agro, apoyado por los miembros del núcleo familiar, se ve comprometido en la ejecución de múltiples actividades: aprovisionamiento de insumos, materias primas y alimentos; participación directa en el proceso productivo; búsqueda de fuentes de financiamiento; movilización y comercialización de los productos. Todo ese cúmulo de funciones por asumir, le restan la posibilidad de aproximarse a una gestión empresarial eficiente en la administración de su finca o predio.

Tradicionalmente el campesino ha enfrentado el mercado de los compradores de sus excedentes comercializables en medio de grandes desventajas, sometiéndose a las condiciones que imponen los pequeños y grandes intermediarios (precios por debajo de la media del mercado y negociación desfavorable en pesas, formas de pago, determinación de calidades, etc.).

Además, esta desorganización del campesinado, es un gran obstáculo que ha imposibilitado la conformación de cadenas productivas y la ejecución de procesos de agregación de valor a la producción a través de la adecuación de los productos y la agroindustria.

Hasta el momento, los enfoques puramente agronómicos de los funcionarios públicos relacionados con el agro, han desestimado la importancia de las actividades de fomento a la organización empresarial de los productores. De otra parte, las frustraciones que diferentes campesinos han tenido al participar en organizaciones que han fracasado en las actividades de comercialización, por la improvisación y la ausencia de conocimientos o por los malos manejos, se han convertido en importante obstáculo para el desarrollo organizativo de los agricultores.

- En general, en el municipio se registra la existencia de una buena disponibilidad de vehículos para el transporte de productos agrícolas. Entre las fincas y la cabecera municipal la carga se moviliza en vehículos tipo campero con capacidades de carga de 1,0 a 1,2 toneladas y en camionetas con capacidades de 1,5 a 1,8 toneladas. En el transporte de productos a cabeceras municipales vecinas se utilizan preferentemente camiones con capacidades de carga de 5 toneladas. Para la movilización de la carga hasta mercados intermedios y terminales (Bogotá, Ibagué, Manizales, Medellín, Puerto Boyacá) se utilizan camiones con capacidades de carga de 5 a 10 toneladas.

En forma regular, una flotilla de 85 camperos, afiliados a la empresa de transporte COOTRANSMAR, trasladan carga y pasajeros desde las veredas hasta el casco urbano municipal, cubriendo un total de 19 rutas. Sin embargo, no existe presencia de transporte especializado para la producción agrícola ni se cuenta con disponibilidad de vehículos con refrigeración.

El tipo de vehículos que cubre las rutas interveredales (camperos y camionetas) no cuenta con ningún acondicionamiento para el transporte de carga. Predomina el transporte de los productos en racimos (plátano), guacales y bultos, por lo cual se presenta alto grado de deterioro de la producción por magulladuras y aplastamiento.

Esta situación, en una subregión que genera bienes agrícolas fundamentalmente de tipo perecedero, se suma a atrasadas y precarias prácticas postcosecha de selección, clasificación, empaque y almacenamiento de los productos, todo lo cual provoca que un altísimo porcentaje de la producción sea castigada con precios bajos y que se presenten grandes ineficiencias en el sistema de comercialización representadas en altas pérdidas de productos.

- La mayor parte de los cultivos se encuentran establecidos en zonas de ladera que impiden la mecanización de la actividad productiva. De otra parte, ante la ausencia de riego y de tecnologías avanzadas, las épocas de cosecha dependen del desarrollo

fisiológico de los cultivos, razón por la cual, en la mayoría de las frutas se presentan meses en los que se concentra la producción (cosecha principal y cosecha de mitaca), lo cual ocasiona la caída drástica de los precios al agricultor y las elevadas pérdidas postcosecha, pues en diferentes oportunidades los precios ruinosos que el comercio ofrece al agricultor no compensan los gastos de recolección y transporte de la producción.

Adicionalmente, no existen procesos agroindustriales que agreguen valor a la producción y que permitan su transformación para alargar la vida útil de los productos. Por tal razón, la mayor parte de las hortalizas (principalmente tomate, habichuela, yuca, frijol y ahuyama), y buena parte de los frutales (naranja, limón, mango) sufren bruscos cambios en los niveles de precios al agricultor, dependiendo de las imposiciones de los intermediarios y del mayor o menor abastecimiento de los mercados intermedios y finales por los diferentes centros de producción.

- Todas las anteriores imperfecciones en el sistema de comercialización de la producción agrícola campesina, se ven agravadas por la inexistencia de una infraestructura física que permita la agregación de la oferta campesina, la transparencia en los sistemas de información de precios y mercados, así como la ejecución de actividades de agregación de valor a la producción.

En efecto, en el Municipio de San Sebastián de Mariquita no existe una infraestructura que permita a productores, comercializadores y consumidores desarrollar en condiciones normales las relaciones de oferta, distribución y venta de la producción agrícola. Las dificultades que se presentan al realizar sus actividades en el parque principal y sus alrededores, hacen que las condiciones de hacinamiento en que trabajan, desmejoren los productos que ofrecen. Las consecuencias son variadas desde la invasión del espacio público, la insalubridad y mala calidad en la presentación de sus productos, el caos vehicular, el sistema de precios sujeto a la prisa por vender, son entre otras variables las que condicionan el precario comercio del municipio.

El centro histórico y administrativo del municipio se ve seriamente afectado por el establecimiento en pleno parque municipal de un mercado permanente de productos agrícolas, comidas y bebidas, así como de toda serie de mercancías. Hoy en día cerca de 280 vendedores minoristas invadieron el espacio público del parque municipal, afectando la tranquilidad ciudadana, ahuyentando el turismo y auspiciando que las vías que rodean al parque se conviertan, de jueves a domingo, en sitio de parqueo de camperos y camiones, de cargue y descargue de productos y en lugar de proliferación de intermediarios que mediante acuerdos y prácticas abusivas someten al campesino a las formas de negociación que les imponen.

Para completar el cuadro de negociaciones desventajoso para los agricultores, en torno al parque municipal funcionan cerca de 20 a 25 casas que han acondicionado sus espacios interiores para funcionar como bodegas y depósitos que están al servicio de los intermediarios y congestionan aún más el centro histórico del municipio.

VII. DISEÑO DE LA ESTRATEGIA PARA MEJORAR EL ACTUAL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

Como conclusión del presente estudio de mercadeo, se presenta a continuación un resumen de la política de desarrollo rural y de apoyo a la comercialización empresarial asociativa de la producción agrícola, diseñada por la actual administración municipal de San Sebastián de Mariquita y que viene siendo ejecutada al actual momento.

5.1. La política de desarrollo rural y de apoyo a la comercialización empresarial asociativa de la producción agrícola en San Sebastián de Mariquita

Los fundamentos del programa de recuperación económica del campo

El Programa de Recuperación Económica del Campo es congruente con los objetivos generales del Plan de Desarrollo Municipal de hacer crecer la economía del municipio y crear empleo, y con los objetivos específicos del Programa Municipal Agropecuario consistentes en impulsar la reconversión y diversificación del sector, recuperar la rentabilidad de la agricultura, promover el mercadeo asociativo, impulsar la agroindustria, combatir la pobreza rural, y promover un desarrollo rural participativo y empresarial.

El Programa de Recuperación Económica del Campo es integral, porque coordina todos los instrumentos disponibles en el sector público y privado. Se orienta por el mercado; propende por elevar la productividad y la rentabilidad del agro; está por la modernización de los sistemas de comercialización; promueve un sistema financiero oportuno y competitivo; incluye medidas para preservar y mejorar el medio ambiente.

Los siete ejes principales del Programa son los siguientes:

- i. La contratación del programa de desarrollo rural para el desarrollo eficiente de las funciones de: (a) transferencia tecnológica agropecuaria, (b) capacitación empresarial campesina, (c) impulso a la agricultura por contrato, (d) coordinación de los proyectos de preservación y recuperación del medio ambiente, (e) trámite y aprobación de créditos asociativos, (f) comercialización y transformación agroindustrial de la producción agrícola.
- ii. La coordinación interinstitucional, mediante el establecimiento de alianzas estratégicas entre la Administración municipal y las instituciones comprometidas con el desarrollo rural (COMITÉ DE CAFETEROS: apoyo directo e integral al sector cafetero; SENA: capacitación técnica y empresarial; ASOHOFrucol: fomento a la producción de frutas y hortalizas; FEDEPANELA: modernización de la producción panelera; Fondo DRI: construcción y administración del centro de acopio campesino; PASSICOL, CICOLSA y POSTOBON: adelanto de la agricultura por contrato en maracuyá, y cítricos; FINAGRO y Banco Agrario: trámite y aprobación de créditos asociativos).
- iii. La investigación aplicada y la transferencia tecnológica grupal, que recibirá todo el apoyo de la administración municipal, procurando que llegue a la mayoría de los

productores. Se impulsarán: la siembra, con tecnologías sustentables, de productos promisorios por franja altimétrica; la capitalización del sector agropecuario; y, la capacitación en tecnologías rentables y limpias.

- iv. La capacitación empresarial, que se orientará en un doble sentido: capacitando a los agricultores para que administren en forma eficiente sus fincas, y promoviendo la conformación de Comités de Productores por renglón productivo, como forma de organización de los agricultores para la producción y la comercialización.
- v. La estructuración y trámite, en concertación con los Comités de Productores, de proyectos de financiamiento asociativo ante FINAGRO y demás instituciones financieras para el adelanto de cultivos de plátano, caña panelera, frutales y hortalizas.
- vi. El impulso a la agricultura por contrato, que deberá ser el eje de la estructuración de la cadena agroalimentaria en San Sebastián de Mariquita, y que se basa en el establecimiento de acuerdos comerciales entre los grupos de agricultores organizados por producto, las empresas comercializadoras y la industria alimentaria.
- vii. La construcción y coadministración con las organizaciones empresariales de los agricultores, del centro de acopio campesino de San Sebastián de Mariquita con el objetivo de concentrar la oferta campesina para estimular los acuerdos entre productores acerca de normas de selección, clasificación y empaque y en relación con fijación de precios según tamaño de la oferta y requerimientos de la demanda. Además, el Centro de Acopio deberá estar en capacidad de estimular la conformación de cadenas productivas agroalimentarias, generando servicios oportunos y fidedignos de información de precios, así como de identificación en el tiempo y en el espacio de diversas demandas y calidades por productos exigidas por diferentes compradores, según el segmento de mercado que atiendan (industria o mercado en fresco).

La asistencia técnica grupal y el apoyo a las actividades de producción

El municipio, según programas de desarrollo por productos, contratará la prestación de los servicios de transferencia tecnológica directa a los agricultores, fomento a la organización empresarial, formulación y trámite de créditos asociativos por rubro productivo, comercialización y transformación agroindustrial de la producción campesina, con equipos técnicos que apliquen metodologías grupales de comunicación.

En el campo de la transferencia de tecnologías, el objetivo que se persigue es el de capacitar y compartir conocimientos con los pequeños y medianos propietarios rurales del municipio para identificar y aplicar los paquetes tecnológicos más apropiados para cada sistema de producción, aplicando criterios de sostenibilidad, eficiencia y rentabilidad.

Las principales estrategias que se aplicarán son las siguientes:

- **IDENTIFICACIÓN DE TECNOLOGÍAS LOCALES.** Mediante reuniones y diálogo con productores, intercambio de información, revisión de documentación e información secundaria, se culminará el proceso de identificación de las tecnologías locales de

producción para cada uno de los sistemas de producción priorizados, con el objeto de ser evaluadas técnica, social, económica y ambientalmente.

Con base en la evaluación de las tecnologías locales más la experiencia y conocimientos de agricultores y técnicos, y la información técnica disponible, se aplicarán Guías Básicas de Manejo por cada sistema de producción priorizado con la tecnología recomendada. Cada Guía Básica de Manejo deberá contener recomendaciones sobre aspectos agroclimáticos, variedades, densidades, sistemas de siembra, planes de fertilización, manejo integrado de las principales plagas y enfermedades, métodos de cosecha y actividades y procedimientos de postcosecha. También será parte integrante de cada Guía Básica de Manejo, la identificación de costos de producción, la especificación de los ingresos y la determinación de la rentabilidad esperada por hectárea.

- **PRIORIZACION DE SISTEMAS PRODUCTIVOS.** De acuerdo a las condiciones agroclimáticas locales, a la vocación de los agricultores y a las potencialidades del mercado nacional e internacional y de la agroindustria, los cultivos seleccionados en forma prioritaria para ser fomentados en las diferentes franjas altimétricas del municipio de Mariquita son inicialmente: aguacate, caña panelera, mangostino, plátano hartón y dominico-hartón, guanábana, mango, cítricos, maracuyá, papaya y frijol.
- **CAPACITACION GRUPAL.** Se prepararán y realizarán eventos grupales teórico-prácticos para que cada grupo de agricultores esté en capacidad y cuente con los suficientes conocimientos para determinar y aplicar criterios de: elección del sistema de producción, elaboración de presupuestos, diligenciamiento de registros de costos, sistemas apropiados de siembra, planes de fertilización, control integrado fitosanitario, métodos de recolección, así como técnicas eficientes de postcosecha y mercadeo.

Dada la necesidad de lograr la mayor eficacia y eficiencia en la utilización del escaso recurso presupuestal municipal, se brindará el servicio de asistencia técnica puntual más por demanda que por oferta, y, principalmente, mediante la realización de eventos grupales de capacitación y de conocimientos compartidos, por línea de producción, y por grupos de veredas con franjas altimétricas similares. De acuerdo a la disponibilidad de recursos, los cuales se gestionarán ante diversas entidades, se establecerán Parcelas Demostrativas en coautoría con los productores, y en ellas se dará capacitación mediante realización de giras, demostraciones de método y resultado, así como días de campo.

- **SEMINARIOS Y TALLERES DE CAPACITACION.** Previa convocatorias a las comunidades rurales, utilizando diferentes apoyos audiovisuales, y garantizando la presencia de personal científico de alto nivel adscrito o patrocinado por los gremios de la producción panelera y hortifrutícola principalmente (FEDEPANELA, ASOHOFrucol), se realizarán seminarios y talleres de capacitación y formación en las más avanzadas técnicas de producción desde el punto de vista de la sostenibilidad de los cultivos y la rentabilidad para el agricultor.

La agricultura por contrato

La agricultura por contrato, que debe ser eje de la estructuración de la cadena agroalimentaria en San Sebastián de Mariquita, se basa en el establecimiento de acuerdos comerciales entre los grupos de agricultores organizados por producto y las empresas agrocomerciales y agroindustriales, que contemplen al menos dos cláusulas fundamentales:

- a. El adelanto, durante un período de tiempo definido, de cultivos de un producto y variedad específicos, por un número determinado de agricultores, localizados en veredas que presentan las mejores condiciones agroecológicas según el tipo de cultivo que se adelante, en áreas o extensiones de tierra claramente definidos.
- b. La garantía de que se le garantice a los grupos de agricultores servicios de acompañamiento empresarial, al tiempo que se entre a comprar lo cosechado, a través de formas de pago y mecanismos de fijación de precios claramente definidos para cada temporada de producción y según el tipo de cultivo.

En el anterior marco, los pequeños agricultores proveerán la tierra (propia o arrendada), trabajo y capacidad técnica, mientras que las empresas agrocomerciales y agroindustriales aportarán seguridad de mercado y acompañamiento empresarial, así como financiamiento parcial de la producción.

Los contratos deberán estar amparados por pólizas de cumplimiento, para garantizar transparencia en la relación entre agroindustria y pequeños agricultores y para facilitar la participación de estos últimos en los beneficios directos de los procesos comerciales. Los contratos de producción se suscribirán o renovarán semestral o anualmente, al inicio de las actividades productivas, y en ellos se establecerá el precio de compra de los productos, el que se entraría a regir por una banda de precios que tenga como referencia el comportamiento de los precios nacionales o internacionales, según el caso.

Sobre esta base, es posible que el agricultor pueda dedicarse con más énfasis a su papel de productor, tarea que comprende y maneja en mucho mejor forma que la de comercializar. El agricultor quedará liberado de la carga de estar preocupado con lo que sucederá una vez cosechado el producto, con los precios que encontrará en un mercado incierto y con las formas de negociación que le impongan otros compradores.

Las asociaciones de productores: eje de la estrategia de organización empresarial campesina

El objetivo que se persigue es el de constituir y consolidar las Asociaciones Municipales de Productores por línea o grupo de productos (panela, plátano, frutales, hortalizas) con visión y acción empresarial solidaria. Las Asociaciones de Productores están integrados por grupos de agricultores especializados por renglón productivo. Cobra gran dinamismo la conformación de Asociaciones de Productores para propiciar un modelo de desarrollo empresarial basado en el impulso a la agricultura por contrato. La consolidación de las Asociaciones de Productores es elemento clave para lograr la modernización de la agricultura en San Sebastián de Mariquita.

Este modelo de organización, que privilegia la especialización en el manejo de cultivos antes que la cobertura territorial, se constituye en garantía para lograr la competitividad de la producción y en la base organizativa para la ejecución de acciones de asesoría y

acompañamiento altamente especializadas y de tipo grupal. Interesa que la masa de productores agrícolas pueda participar directamente de las decisiones empresariales y de la riqueza generada por la agroindustria.

Utilizando adecuadamente el apoyo de ASOHOFRUCOL y FEDEPANELA, se realizarán eventos de promoción, asesoría y acompañamiento en la constitución, consolidación y proyección de las Asociaciones de Productores.

En cada uno de los eventos de promoción, asesoría, acompañamiento y constitución, se informará sobre las diversas formas asociativas empresariales, razones y ventajas de la asociatividad solidaria empresarial y su afiliación con organismos del orden departamental y nacional (como FEDEPANELA y ASOHOFRUCOL), encadenando de manera integral todos los eslabones para el desarrollo de las cadenas productivas, como alternativa válida para poder lograr el proceso de diversificación agrícola del municipio y el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad rural.

La meta a alcanzar es la conformación para el año 2002 de las siguientes Asociaciones de Productores con una cobertura promedio de al menos 50 agricultores por organización:

Asociación de Productores de Frutas
Asociación de Productores de Panela
Asociación de Productores de Plátano

Tramite y aprobación de créditos asociativos para la integración de cadenas productivas

La Administración Municipal, a través de la contratación de servicios, debe entrar a garantizar el trámite y la aprobación de créditos asociativos para financiar la producción contra la garantía de los contratos de producción. El Banco estipulará los períodos de pago de los créditos según el flujo de la producción y el recaudo lo harán las Asociaciones de Productores, lo que entra a disminuir los costos de operación de la entidad financiera.

El objetivo es el de contribuir a la reactivación del campo, abriéndole espacios a la financiación y desarrollo de alternativas rentables de inversión en cultivos, mediante el aumento de las áreas sembradas en cultivos promisorios y la generación de excedentes comercializables con alto valor agregado e importante potencial de mercadeo, para el beneficio de un grupo significativo de pequeños y medianos propietarios que cuenten con terrenos y condiciones agroclimáticas adecuadas.

Los criterios que se entrarán a aplicar para la selección de cultivos son los siguientes:

- Cultivos sembrados en una extensión que permita darle satisfacción a la demanda.
- Establecimiento de cultivos de ciclo corto y sostenimiento de cultivos permanentes y semipermanentes.
- Variedades con alto valor unitario y buen margen de rentabilidad para el agricultor.
- Cultivos promisorios con amplia demanda actual y potencial.
- Cultivos sembrados en las zonas agroecológicas más adecuadas.

Las estrategias a ser aplicadas serán:

1. Identificación de conjuntos de veredas por franja altimétrica para el establecimiento o sostenimiento de cultivos.
2. Investigación de las variedades más promisorias por cada tipo de cultivo.
3. Para cada cultivo, identificación de:
 - a. Paquete tecnológico
 - b. Determinación de los costos de producción, identificando costos monetarios y costos no monetarios
 - c. Determinación de los rendimientos
 - d. Pronóstico de precios unitarios de venta y de rentabilidad.
4. Adquisición por AGROSERVICIOS de semillas certificadas para el establecimiento, en cada caso, de al menos un total de 20 hectáreas.
5. Selección de grupos de 20 a 30 agricultores por cada tipo de cultivo, sobre la base de los siguientes compromisos:
 - a. Aceptar participar en la conformación de la respectiva Asociación de Productores.
 - b. Entrega subsidiada de la semilla certificada a los agricultores
 - c. Transferencia tecnológica grupal.
 - d. Compromiso por los agricultores en la aplicación del paquete tecnológico.
 - e. Trámite de un crédito asociativo ante FINAGRO.
 - f. Firma de convenios de producción entre los agricultores y empresas agrocomerciales, en los que se especifique la compra de la producción y la fijación de precios de compra a futuro.

La articulación del fomento a la producción con los procesos comerciales y agroindustriales

A partir del primer trimestre del año 2003, se deben ejecutar actividades de fomento a la comercialización y/o transformación agroindustrial, así:

- a) Consolidación en el funcionamiento del Centro de Acopio Campesino de San Sebastián de Mariquita para garantizar la comercialización rentable de los principales productos de la economía campesina subregional: panela, plátano dominico hartón, frutales y hortalizas de calidades extra y primera con centrales de abastos, cadenas de supermercados y mercados institucionales localizados en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Manizales, Puerto Boyacá, La Dorada e Ibagué.
- b) Producción de pulpas de frutas congeladas, utilizando calidades segundas de mango, maracuyá, guayaba, guanábana y papaya, entre otros frutales, con el fin de abastecer la demanda del subsector de restaurantes, hoteles y heladerías de la subregión.
- c) Obtención de abonos orgánicos con la utilización y deshidratación de los residuos vegetales provenientes semanalmente del centro de acopio campesino de San Sebastián de Mariquita.

- d) A partir de variedades de alto rendimiento y comprobada aceptación en los mercados, se ampliará el área sembrada en aguacate de primera calidad con destino al consumo humano, como producto en fresco.
- e) Sondeo en los mercados de Bogotá y Caldas (Manizales, Chinchiná) para precisar y concretar opciones de comercialización de panela en atractivas presentaciones (panela redonda, pulverizada y en pastillas), sin contenidos de clarol o anilinas, simultáneamente con procesos de modernización de trapiches, en convenio con FEDEPANELA.
- f) A partir del primer semestre del año 2002, mediante contratos de producción firmado con PASSICOL, POSTOBON y CICOLSA, se promocionarán las siembras o el mejoramiento de cultivos de maracuyá y cítricos (nichos de 30 hectáreas), para abordar futuros procesos de comercialización.

Coordinación de programas y proyectos para la preservación y recuperación del medio ambiente

De acuerdo a la Ley 99 de 1993, Corresponde a los entes territoriales velar por la conservación y mejoramiento de los recursos naturales y ambientales. Para ello, y teniendo en cuenta las condiciones concretas del municipio, COMULGUALI LTDA., la Administración Municipal contratará los servicios para gestionar ante CORTOLIMA la coordinación e implementación de los siguientes planes, programas, proyectos y acciones en:

- PROGRAMAS DE REFORESTACION. Se determinarán las áreas críticas que requieren de una intervención para mejorar sus condiciones, dando prioridad a los cauces y afloramientos hídricos, principalmente aquellos que son de uso doméstico.

Para implementar las campañas de reforestación se gestionarán recursos ante Cortolima, Ministerio del Ambiente y Comisión Nacional de Regalías, a través de los programas PLAN VERDE, CIF (CERTIFICADOS DE INCENTIVO FORESTAL) y demás de programas de fomento.

- PRESERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE. Todas las actividades agropecuarias que se lleven a cabo en el municipio considerarán el componente ambiental, con el objeto de disminuir o volver inocuos factores contaminantes, es decir, se propenderá por la generalización del uso de insecticidas, fungicidas y fertilizantes orgánicos no residuales para abrirle paso a una agricultura sustentable y sostenible. Asimismo se adelantarán campañas y eventos de capacitación, que permitan la adopción de prácticas culturales que eviten la erosión.
- CAPACITACION AMBIENTAL. Se realizarán campañas y eventos de capacitación ambiental, los cuales se impartirán a la comunidad en general por grupos interveredales, a los centros docentes y a los diferentes grupos de productores existentes. Estas campañas, se harán por medio de publicaciones, reuniones y jornadas. Entre ellas se dará especial atención a las celebraciones del Día Mundial del Agua y Día de la Tierra, entre otras.

- **PROTECCIÓN DEL RECURSO HÍDRICO.** Se identificarán, formularán y gestionarán proyectos para la conservación y mejoramiento del recurso hídrico municipal con base en los resultados y conclusiones del Plan de Ordenamiento Territorial, los que determinan la cantidad y calidad de las fuentes hídricas del municipio, sus usos actuales y potenciales y los medios necesarios para el logro de los objetivos de conservación y mejoramiento del recurso hídrico.
- **PRESERVACIÓN DE FLORA Y FAUNA.** Se identificarán, formularán y gestionarán proyectos para la recuperación y protección de la flora y fauna silvestre. En tal marco se dará prioridad a la transferencia de conocimientos y habilidades para que el campesinado en sus fincas ejecute proyectos agroforestales, silvopastoriles y pisciforestales.
- **MANEJO DE DESECHOS SÓLIDOS.** Se identificará, formulará y gestionará un proyecto para fortalecer el establecimiento y operación del Centro de Reciclaje Municipal, sitio en el cual, además, se propondrá y sustentará técnicamente el montaje y sostenimiento de un Vivero Agroforestal y la producción de Lombricompost, mediante la conformación de una Empresa de Trabajo Asociado.

5.2. El Centro de Acopio Campesino como instrumento de servicios a la comercialización y de fomento a la organización empresarial campesina

El Centro de Acopio Campesino de San Sebastián de Mariquita no puede ser entendido simplemente como una obra de infraestructura.

Por el contrario, se trata de un proyecto integral, orientado a apoyar, dinamizar y modernizar los procesos de producción, adecuación y comercialización de bienes agrícolas, que debe ser gestionado directamente por organizaciones empresariales de los agricultores y que debe contar con el apoyo de las entidades territoriales, garantizando los acompañamientos técnicos y empresariales requeridos.

Técnicamente se concibe como un instrumento de apoyo a la conformación y consolidación de cadenas agroalimentarias de tipo subregional, que al funcionar eficientemente e integrar a los diferentes agentes económicos sobre bases de transparencia, cooperación y servicios, deben finalmente procurar un desarrollo rural equitativo, empresarial y competitivo, por la vía de incrementar los ingresos de los productores.

Desde el punto de vista del interés municipal, uno de los objetivos del Plan de Gobierno de la actual Administración Municipal es recuperar para el municipio la dinámica económica del sector rural a través de la construcción de un centro de acopio, que de manera organizada le garantice al productor, al comercializador y al consumidor final, un espacio donde la actividades de intercambio beneficien de manera significativa al productor y por ende al consumidor final.

Se trata de crear un espacio en el que las diferentes cadenas productivas generen un valor agregado para la economía local y un espacio donde se pueda garantizar la regulación de los precios al agricultor

La construcción del Centro de Acopio Campesino en San Sebastián de Mariquita, debe permitir:

- a. Concentrar la oferta campesina para estimular los acuerdos entre productores acerca de normas de selección, clasificación y empaque y en relación con fijación de precios según tamaño de la oferta y requerimientos de la demanda.
- b. Generar servicios oportunos y fidedignos de información de precios, así como de identificación en el tiempo y en el espacio de diversas demandas y calidades por productos exigidas por diferentes compradores, según el segmento de mercado que atiendan (industria o mercado en fresco).
- c. Crear condiciones para que progresivamente se realicen actividades que agreguen valor a la producción en el entorno local, generando riqueza para la subregión e incrementando los ingresos de los productores al remunerar las actividades de adecuación y transformación de los productos.
- d. El funcionamiento de una infraestructura y un sistema generador de servicios que le permita al agricultor no sólo ofrecer y vender sus productos en forma organizada y eficiente, sino también, abastecerse de manera integral, razonable y cómoda de los productos que conforman la canasta familiar y la canasta de insumos para la producción.
- e. Que las instituciones comprometidas con el desarrollo del sector rural, puedan captar en forma clara y organizada las demandas de la comunidad rural relacionadas no sólo con su bienestar socioeconómico a nivel de núcleos familiares, sino principalmente en relación con el desarrollo de programas subregionales de fomento a la producción, de diversificación con productos promisorios, rentables y apetecidos por el mercado, de modernización de los sistemas de comercialización y de consolidación de las organizaciones empresariales campesinas vinculadas al mercadeo asociativo y solidario.

5.3. Estudio financiero y sostenibilidad financiera del Centro de Acopio Campesino de San Sebastián de Mariquita

El Centro de Acopio Campesino de San Sebastián de Mariquita prestará los servicios de acopio y comercialización a todos los productores agrícolas del Municipio y del Norte del Tolima. Con este tipo de proyecto se busca beneficiar a una vasta comunidad perteneciente a la cadena de la producción, el acopio y la comercialización de la producción agrícola, como estrategia para la consolidación de cadenas agroalimentarias subregionales.

El aporte social de capital será efectuado por el Fondo DRI y el Municipio de San Sebastián de Mariquita. La administración y operatividad del Centro de Acopio deberán ser funciones a ser ejecutadas por organizaciones empresariales con amplia representación de los agricultores de la subregión, para lo cual la administración municipal de San Sebastián de Mariquita comprometerá recursos y voluntades que permitan plasmar durante el segundo semestre del año 2000 y el primer trimestre del año 3000 un plan intensivo de acompañamiento empresarial y de fomento a la organización campesina.

Explicaciones al presupuesto

Ingresos

Ingresos operacionales

i. Cuotas de sostenimiento

Se proyecta el cobro de cuotas de sostenimiento, para sufragar parcialmente gastos de administración, control y vigilancia, a cada uno de los 66 locales (Bodegas, 25 y Servicios Generales, 41).

Para los locales del Módulo de Servicios se proyecta una cuota de sostenimiento de \$60.000 mensuales y para los locales del Módulo de Bodegas una cuota de \$100.000 mensuales. Entonces, por este concepto, se generarán ingresos de \$4.960.000 mensuales.

ii. Parqueaderos

Se espera que al menos 20 usuarios por día utilicen este servicio, durante 4 horas al día y durante 25 días en el mes. La tarifa establecida por hora de parqueo es de \$500. Por tanto, por este concepto se generarán ingresos de \$1.250.000 mensuales

iii. Zona de Cargue y Descargue (portería)

Se proyecta el cobro de las siguientes tarifas: Por cada camión, la suma de \$6.000 y por cada camioneta o campero un monto de \$4.000. Se estima recaudar ingresos del orden de los \$2.100.000 mensuales, discriminados de la siguiente manera:

- 6 camiones por día x 25 días al mes x \$6.000 = \$900.000
- 12 camionetas por día x 20 días al mes x \$4.000 = \$1.200.000

iv. Servicio de Báscula

Se esperan ingresos por \$600.000, discriminados de la siguiente manera:

- 6 camiones al día x \$2.000 x 25 días al mes = \$300.000
- 12 camionetas al día x \$1.000 x 25 días al mes = \$300.000

Ingresos no operacionales

i. Multas

No se ha elaborado el reglamento interno. Se calcula globalmente una cifra de \$100.000

ii. Diversos

Otros ingresos no operacionales, tales como ocupación de zonas internas para ventas ocasionales (promociones, ferias y otros), equivalentes a \$100.000 por mes.

Gastos

Gastos operacionales

i. Impuestos

Industria y Comercio: Por este concepto se espera pagar \$330.000 mensuales, equivalentes a \$5.000 por cada local.

ii. Contribuciones y afiliaciones

Por la necesidad de estar agremiadas este tipo de instituciones es conveniente afiliarse a FENALCO o a cualquier otro gremio que garantice fortalecimiento del sector. Por este concepto se pagarán \$50.000

iii. Servicios Públicos

Se estima que el costo promedio mensual del área administrativa para los servicios de agua, luz y teléfono es de \$500.000.

Los costos del servicio de energía eléctrica de los locales serán asumidos por los locatarios.

La Administración correrá con los gastos de matrícula del contador eléctrico, que se estiman en \$30.000 por local, para un total de \$2.010.000 por el tiempo de funcionamiento del centro de acopio.

iv. Gastos Legales y/o jurídicos

Representados en los gastos de constitución de la sociedad y los gastos judiciales por recuperación de cartera. Se estima un monto mensual de \$50.000.

v. Mantenimiento y reparaciones

Hace referencia al valor relacionado con el mantenimiento y reparación de los edificios. El valor calculado es de \$150.000 mensuales. Este monto es bajo en tanto las instalaciones son nuevas.

vi. Gastos de Viaje y Transporte

El monto destinado para sufragar los gastos de desplazamiento del Gerente del Centro de Acopio es del orden de \$100.000 mensuales.

vii. Imprevistos o diversos

Partida establecida para asumir los gastos no contemplados anteriormente y que se pudieran presentarse en cualquier momento. Se asigna un monto de \$60.000.

Gastos de ventas

i. Servicios de Publicidad

Monto destinado para la cancelación de la promoción y publicidad en los diferentes medios de comunicación locales. El valor corresponde a \$100.000.

Gastos no operacionales

i. Financieros

Tres por mil: Monto destinado para cancelar las deducciones hechas a través de corporaciones financieras. El valor mensual estimado es de \$25.000.

Chequeras y comisiones: Es el valor estimado para la cancelación de documentos financieros constitutivos como herramientas para la ejecución de transacciones. El valor asignado es de \$50.000 por mes.

Con base en el presente análisis, el presupuesto presenta estado de equilibrio. Para lograr la generación de utilidades es necesario incrementar los ingresos y/o disminuir los gastos de manera estratégica.

Con respecto a los impuestos, estos corresponderán al 35% del impuesto de renta; sin embargo, las cooperativas no tienen este gravamen.